

TOPPAN FORMS

トッパンフォームズ 統合報告書 2018

2018年3月期



独自の強みで未来を拓くトツパン

当社は経営信条「三益一如」を礎に、「情報」を核とする「インフォメーション領域」で強みを発揮、事務革新を通じて企業の業務効率化に貢献することでお客様の企業活動をサポートしています。そして、主力ビジネスとして展開してきたビジネスフォーム(BF)やデータ・プリント・サービス(DPS)だけでなく、ビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)やICタグ等IoT商材、電子決済ソリューション(ペイメントサービス)、さらには「入力」「配信」「保管」といった帳票固有の機能をデジタルで提供するデジタルソリューションへと、多様化するお客様のニーズに応えながら着実にビジネス領域を拡大しています。デジタル化の急速な進展でビジネス構造が激変する現在、市場の動向やニーズを見据え、他社とは一線を画したインフォメーションマネジメント企業として培った強みを活かすことで、製品・サービスをアナログ、デジタルの双方向から提供可能な「デジタルハイブリッド」のトツパンフォームズとして、独自の革新的なソリューションの創出に取り組んでいきます。

経営信条「三益一如」

- 社会益** 私たちは事務革新のバイオニアとなり 日本経済発展のために寄与いたします
- 会社益** 私たちは事務革新のバイオニアとなり 会社の発展向上のためにつくします
- 個人益** 私たちは事務革新のバイオニアとなり 自分の幸福を築くために頑張ります

インフォメーション領域

トツパンフォームズが強みを有する領域

- 主に顧客企業の事務効率化に貢献
- 「個」を対象に一つひとつ異なる情報を確実に伝える(請求書、利用明細書などの通知物など)

ビジネス
フォーム
(BF)

データ・プリント・
サービス
(DPS)

ビジネスプロセス
アウトソーシング
(BPO)

カード

ICタグ

Digi

IoT

フォームズ

「モノ」「デジタル」の両面から当社の商材・サービスを提供することで、お客さまのニーズに最適な業務フローを構築し、業務効率化を支援する。これが「デジタルハイブリッド」企業であるトッパンフォームズの強みです。紙、ICタグ、情報機器など当社の取り扱うアナログ媒体で培ってきた強みや技術をデジタルの領域まで拡げ、新たな価値を生み出していきます。これまで築き上げてきた強みの上に強みを重ね、さらなる成長を目指します。

DPS

Office Supplies

Digital Solution

Digital Hybrid

デジタルハイブリッド®

データ&ドキュメント事業

ITイノベーション事業

ビジネスプロダクト事業

グローバル事業

フロンティア事業

Solution

BPO
Payment Services

BF

Original Products

Card Solutions

顧客基盤

当社は金融業界を中心に多種多様な業界のお客さまとお取引いただいております。その数は約2万社にも上ります。創立以来50年以上にわたり築いてきた確かな情報管理技術と高品質な製品・サービスへの信頼によって作り上げられた強固な顧客基盤が当社の大きな強みです。

情報セキュリティ

お客さまからお預かりした個人情報や機密情報を安全に保管するために不可欠なのが、高度な情報セキュリティ体制です。当社は、個人情報を取り扱う拠点での堅牢な情報セキュリティ体制の構築や、従業員教育の徹底などにより、大切な預託データをしっかりと守っています。

事業領域

当社はインフォメーション領域において企業の情報管理の根幹を担う新たなソリューションを次々と生み出してきました。セールスプロモーションのために同一の情報を大量に発信する他の印刷会社とは全く異なる、独自の領域で確固たる強みを築いています。

新たな領域へ

デジタルテクノロジーの急速な進化によって先進的な技術が次々と生み出され、新たな市場が創造されています。このような市場環境において、トッパンフォームズは独自の新たなソリューションの創出に取り組んでいます。紙とデジタル、両方のアプローチから情報の取得・伝達・保管などを実現するデジタルソリューション、クラウド活用により主要ブランドに対応した電子マネー決済を安価で実現する決済プラットフォーム「Thincacloud／シンカクラウド」、耐熱、高耐久性、センシング機能などを備えた高機能ICタグ・ラベル、IoT向け通信技術LPWAを活用したソリューションなど、さまざまな領域へと事業を拡大しています。



Payment Services

LPWA

RFID

IoT



クラウド

Healthcare

フロンティア

センシング

PDS

Digital Solution

RPA

AI

目次

4	事業構造	28	役員一覧
6	連結財務・非財務ハイライト	30	研究開発
8	社長メッセージ	31	CSR
14	営業概況	32	財務セクション
20	特集 対談: Reawakening Innovation	43	会社情報
23	人材	43	主要子会社および 持分法適用会社
24	コーポレートガバナンス	44	株式情報
27	リスクマネジメント		

当統合報告書について

事業ポートフォリオの再編に伴い、当統合報告書では新たな事業区分に基づいて表記していますが、財務セクション(P32～42)のみ会計上の旧セグメント区分にて報告しています。

なお当日本語版統合報告書は、英語版統合報告書の翻訳であり、掲載する連結財務諸表もこれに準じています。また当日本語版においては、英語版に掲載している連結財務諸表注記ならびに監査報告書については省略しています。

Data & Documents Business データ&ドキュメント事業



主な事業内容

データ・プリント・サービス(DPS)

- 請求書、通知書、明細書
- 販売促進用ダイレクトメール
- フルカラーバリアブルプリント

デジタルソリューション

- 電子文書管理ソリューション
- Web明細配信・閲覧サービス
- スマートデバイスソリューション
- 人事・給与・勤怠管理ソリューション
- Webマーケティングソリューション

IT Innovation Business ITイノベーション事業



主な事業内容

ペイメントサービス

- 決済プラットフォーム「Thinccloud / シンカクラウド」

システム運用管理サービス

- システム運用コンサルティング
- システム運用企画・設計・構築
- システム運用管理

Business Products Business ビジネスプロダクト事業



主な事業内容

情報機器

- フォームプロセッサ
- システム機器
- セキュリティ機器

開発商品

- 温度管理ソリューション

Global Business グローバル事業



主な展開エリア

タイ



データ・プロダクツ・トッパン・フォームズ社

- BF
- カードソリューション
- DPS

香港



トッパン・フォームズ香港グループ

- BF
- BPO
- DPS
- カードソリューション

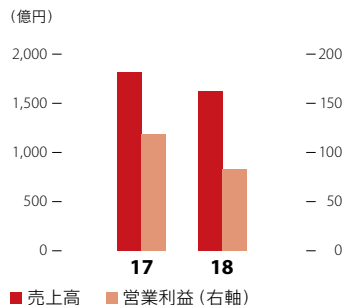
**ビジネスプロセス
アウトソーシング(BPO)**

- 返戻郵便物処理サービス
- 文書電子化サービス
- データエントリーサービス
- コンタクトセンターサービス
- オンサイトBPOサービス

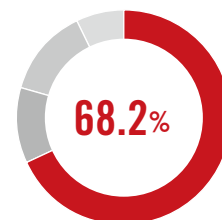
ビジネスフォーム(BF)

- メーリングフォーム
- ラベル・タックフォーム
- 入力フォーム(OCR・OMR)
- カード発行用フォーム
- セキュリティフォーム
- 環境配慮型フォーム

売上高／営業利益



売上高構成比



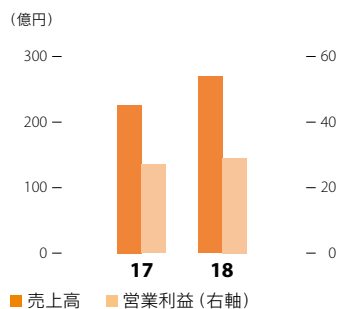
IoTソリューション

- ICタグ・ラベル
- システム
- 周辺機器
- LPWA

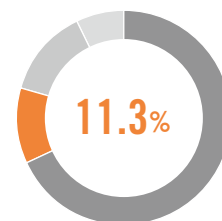
カードソリューション

- カード
- IDカード発行サービス
- カード関連機器

売上高／営業利益



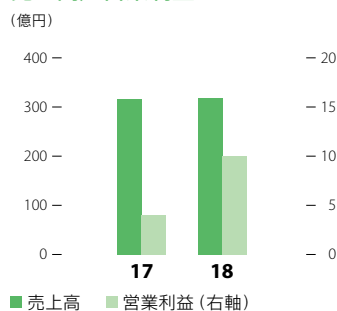
売上高構成比



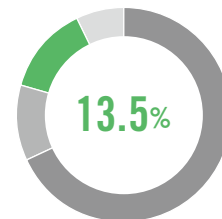
オフィスサプライ

- 事務消耗品・サプライ

売上高／営業利益



売上高構成比



シンガポール



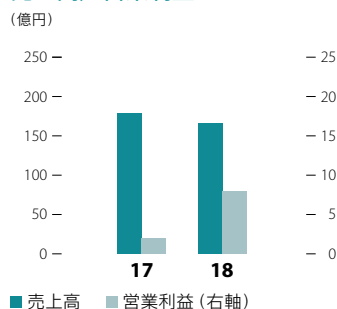
トッパン・フォームズ(シンガポール)社

- BF
- BPO
- DPS
- デジタルソリューション

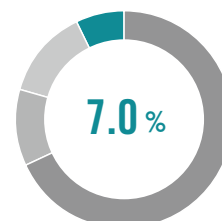
新エリア

- マレーシア
- インドネシア
- ベトナム

売上高／営業利益



売上高構成比



連結財務・非財務ハイライト

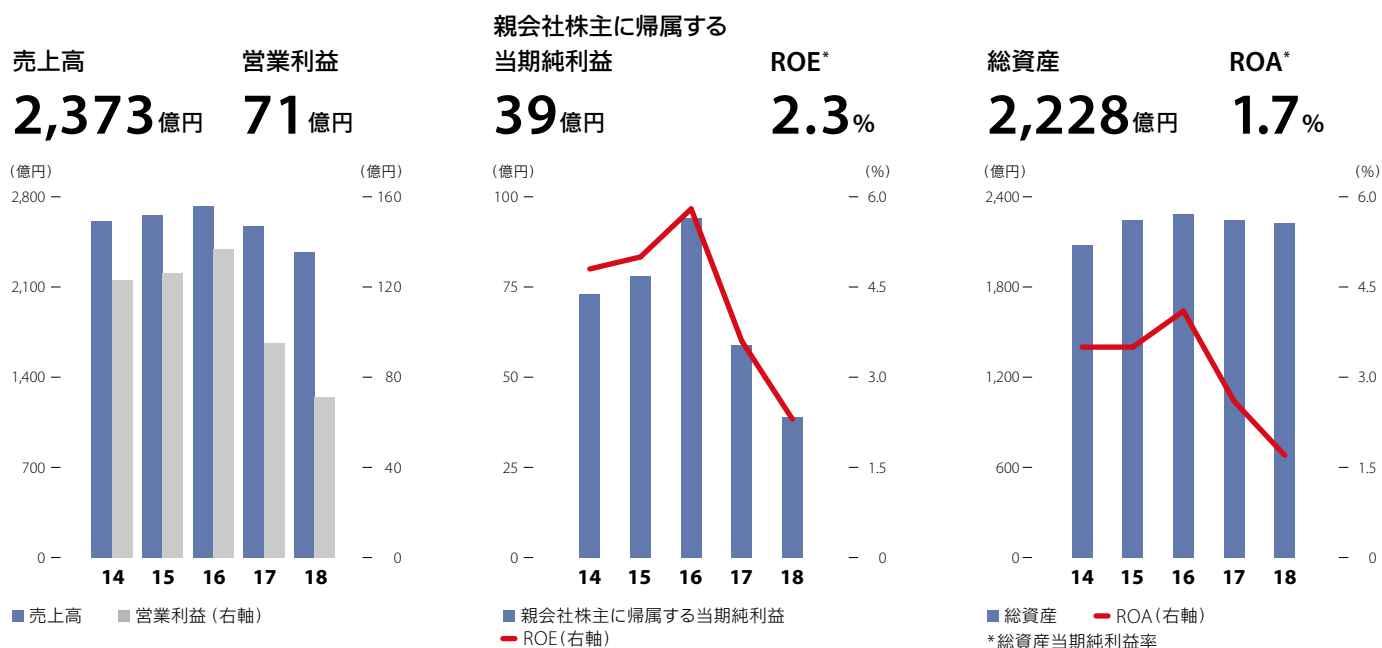
トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
3月31日終了年度

	2008	2009	2010	2011
経営成績				
売上高	¥228,565	¥235,895	¥231,617	¥224,305
営業利益	15,178	15,687	12,997	10,308
売上高営業利益率 (%)	6.6	6.6	5.6	4.6
親会社株主に帰属する当期純利益	8,752	8,791	7,512	5,030
研究開発費	2,556	2,697	2,258	2,413
設備投資額	9,828	9,619	10,275	11,261
減価償却費	6,369	8,561	8,904	8,512
財政状態				
総資産	¥185,237	¥185,636	¥187,094	¥186,576
純資産	127,888	133,894	138,631	140,886
キャッシュ・フロー				
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 13,524	¥ 15,685	¥14,520	¥ 17,427
投資活動によるキャッシュ・フロー	(11,948)	(10,110)	(9,783)	(12,504)
フリー・キャッシュ・フロー	1,576	5,575	4,737	4,923
財務活動によるキャッシュ・フロー	(6,420)	(3,488)	(3,768)	(3,575)
1株当たり情報*2 (円/米ドル)				
1株当たり当期純利益	¥ 77.24	¥ 79.20	¥ 67.68	¥ 45.32
1株当たり純資産	1,162.99	1,199.04	1,245.62	1,263.23
1株当たり年間配当額	25.00	25.00	25.00	25.00
主な指標 (%)				
ROE	6.8	6.7	5.5	3.6
ROA	4.7	4.7	4.0	2.7
自己資本比率	69.7	71.7	73.9	75.2
非財務情報				
従業員数 (連結) (人)	6,641	7,357	7,529	7,598
女性従業員比率 (単体) (%)	12.5	13.2	13.7	14.1
女性管理職比率 (単体) (%)	1.2	2.2	2.1	2.3
CO ₂ 排出量*3 (t-CO ₂)	49,732	50,750	50,389	52,723
廃棄物排出量 (t)	30,400	29,101	27,756	26,955

*1 米ドルの金額は、便宜上、2018年3月31日現在のレートである、1米ドル=106.24円で換算しています。

*2 1株当たり当期純利益および1株当たり純資産は、自己株式を除外した期中平均および期末発行済み株式数をもとにそれぞれ算出しています。また1株当たり年間配当額は各期の損益を反映した実際の金額を表示しています。

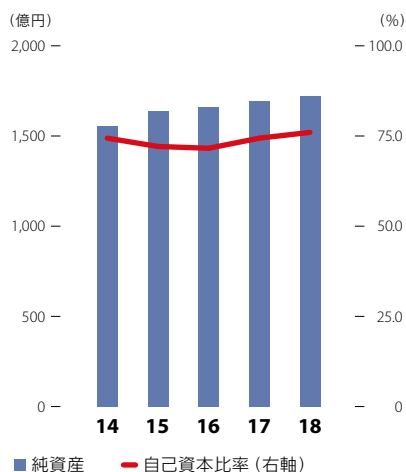
*3 CO₂排出量は、環境省の「事業者からの温室効果ガス排出量算定方法ガイドライン(2003年)」に基づき算出しています。



2012	2013	2014	2015	2016	2017	(百万円) 2018	(千米ドル)*1 2018
¥227,049	¥243,799	¥261,411	¥265,886	¥273,217	¥257,734	¥237,317	\$2,233,787
10,908	11,887	12,270	12,607	13,675	9,475	7,114	66,967
4.8	4.9	4.7	4.7	5.0	3.7	3.0	—
5,590	7,109	7,322	7,835	9,361	5,877	3,884	36,560
2,269	2,075	1,928	1,781	1,497	1,748	1,561	14,692
5,596	12,998	10,317	6,334	7,555	6,282	7,132	67,132
8,566	7,470	8,375	8,633	9,159	8,999	8,334	78,448
¥190,550	¥200,510	¥208,005	¥224,358	¥228,612	¥224,357	¥222,804	\$2,097,172
143,701	150,264	155,308	163,916	165,785	169,220	171,896	1,618,007
¥11,670	¥17,183	¥13,882	¥26,420	¥14,362	¥10,958	¥12,583	\$118,437
(5,898)	(8,822)	(15,927)	(7,790)	(5,467)	(8,616)	(4,682)	(44,066)
5,772	8,361	(2,045)	18,630	8,895	2,342	7,901	74,371
(3,242)	(2,950)	(2,675)	(2,933)	(2,831)	(2,822)	(2,897)	(27,273)
¥ 50.37	¥ 64.05	¥ 65.96	¥ 70.59	¥ 84.33	¥ 52.94	¥ 34.99	\$ 0.33
1,289.67	1,348.07	1,393.46	1,457.40	1,475.11	1,504.19	1,525.05	14.35
25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	0.24
3.9	4.9	4.8	5.0	5.8	3.6	2.3	
2.9	3.5	3.5	3.5	4.1	2.6	1.7	
75.1	74.6	74.4	72.1	71.6	74.4	76.0	
7,715	7,827	11,429	11,964	12,049	11,673	10,661	
17.4	18.0	18.3	19.5	19.9	20.5	20.9	
2.7	3.0	4.0	4.7	4.8	5.3	5.9	
48,950	47,776	49,670	49,227	48,748	49,194	48,755	
26,176	24,053	24,153	25,080	24,541	24,929	23,129	

純資産 自己資本比率

1,719億円 **76.0%**



社外からの評価



ダイバーシティ
経営企業100選*1
2014年選定



なでしこ銘柄*2
5年連続選定



健康経営優良法人*3
ホワイト500
2年連続認定

*1 経済産業省が選定。選定は1企業当たり1回限りとなります。

*2 経済産業省・東京証券取引所が選定。毎年選定が行われ、選定企業は入れ替わります。

*3 経済産業省・日本健康会議が認定。

代表取締役社長
坂田 甲一

「デジタルハイブリッド®新時代」を 切り拓く

私たちはインフォメーションマネジメント企業として、「情報を確実かつ安全に伝える」
技術やソリューションを強みに、紙と電子のハイブリッド企業へと変貌を遂げてまいります。

新たな企業価値の創造へ

当社は1965年、日本有数の総合印刷会社である凸版印刷株式会社と、ビジネスフォームの生みの親であるカナダのムーア社との合併会社として誕生しました。以来、コンピューター化の進展とともに成長し、ビジネスフォーム業界のリーディングカンパニーとして常に新たな製品やソリューションを提供、データ・プリント・サービス(DPS)、ビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)へと業容を拡大してまいりました。印刷という領域を超え「インフォメーションマネジメント企業」としてお客様の業務効率向上に貢献すると同時に、得意とする印刷技術と情報技術を組み合わせることで、紙はもちろん、ラベル、カード、ICタグなど、常に時代のニーズに即したさまざまな「情報の器(情報を運ぶ媒体)」を生み出してきたのです。

創業以来掲げる経営信条「三益一如」で、私たちは「事務革新のパイオニア」としてお客様の業務効率向上を支援し、社会に貢献していく存在であるとうたっています。私たちの原点ともいべきこの信条のもと、その黎明期からデジタル化の潮流を捉え、デジタルソリューション、RFID、ペイメントサービスなどへと事業領域の裾野を拡げてきました。そして現在、従来型のソリューションと最先端のデジタル技術を組み合わせ、掛け合わせることで当社ならではの新しい価値を創造し、提供する「デジタルハイブリッド」の取り組みに注力しています。他に類のない独自性の高い企業として市場での立ち位置を確立し、社会からの信頼を確固たるものとする中で、持続的な成長へとつなげてまいります。

経営成績

2018年3月期の事業環境

2018年3月期における日本経済は、企業の収益や個人消費に改善の動きが見られ、緩やかな回復基調が続きました。一方、東アジア情勢や米国の政策動向などの懸念材料が散在し、海外経済の先行きは引き続き不透明な状況で推移しました。

当社グループは、世界的なビジネスモデルの変革、IT化・ネットワーク化の進展による紙媒体の需要減少や人件費の上昇などの影響で、厳しい状況に直面しています。その中で、当社グループは「デジタルハイブリッド」の取り組みを加速させるため、事業ポートフォリオの再編によって成長戦略の明確化を図る一方、中長期的な成長ビジョンの実現に向け、IT分野や新たな領域への積極的な事業投資の検討を進めました。2018年3月期は、このように主力事業の推進と新事業、新サービスの創出に注力した期でありました。

2018年3月期の連結業績

2018年3月期の連結業績は、国内におけるビジネスフォームの減収や一部得意先における大型案件の縮小、そして香港市場でのコンピュータ関連商品の需要減などが大きく影響し、減収減益と

なりました。具体的には、前期に比べ売上高は7.9%減の2,373億円、営業利益は24.9%減の71億円、経常利益は24.4%減の76億円、親会社株主に帰属する当期純利益は33.9%減の39億円となり、結果、売上高営業利益率は0.7ポイント減の3.0%、ROEについては1.3ポイント減の2.3%となりました。

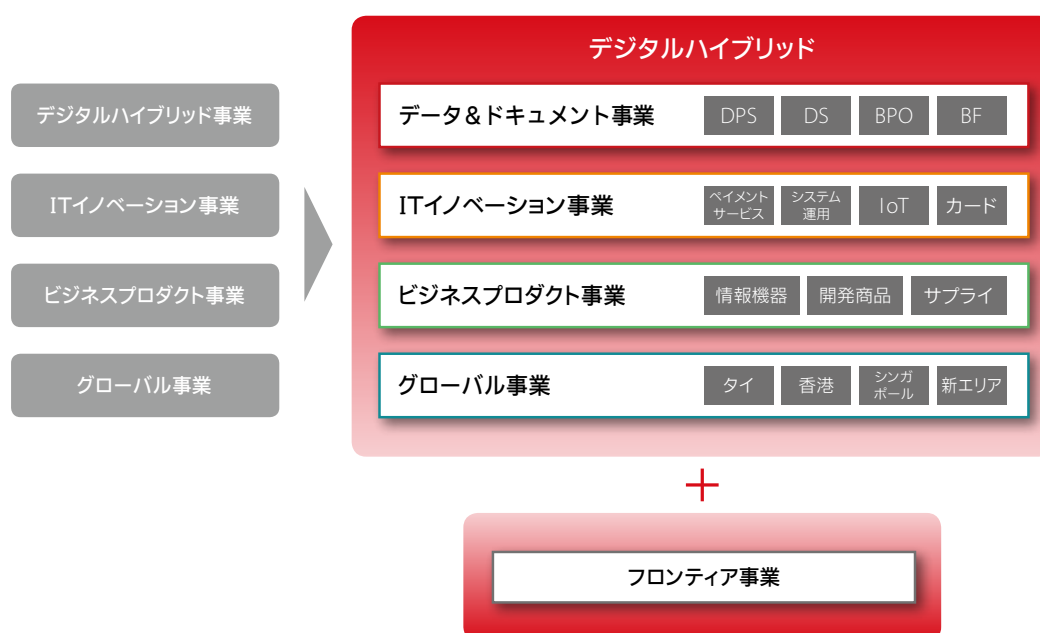
前期の業績よりも厳しい結果となりましたが、ビジネスフォームの減収、一部得意先における大型案件縮小の影響を除けば、製造業、流通業、官公庁・自治体などの市場開拓やデジタルソリューションによる収益貢献は進んでいます。製造部門でのコストダウンも当初計画以上に成果を挙げています。

2019年3月期の経営方針

基本方針

当社に影響を与える大きな動きとして、働き方改革による企業の生産性向上への取り組み強化、急激なデジタルテクノロジーの進化、データの利活用の加速とその波及によるサイバー脅威の増大などが挙げられます。このように変化の激しい現代において、紙とデジタルの両面からお客さまの帳票の運用管理をトータルにサポートできることは当社グループの大きな強みです。2018年3月期よりその独自性をアピールするために「デジタルハイブリッド」を掲げ、当社グループの存在意義を市場に訴求してきました。

図1 トッパンフォームズグループの事業領域



2019年3月期は、デジタル領域における当社グループのさらなるプレゼンス向上を重点課題の一つとし、基本方針を「デジタルハイブリッド新時代 開拓者精神を結集し、新たな価値を創造する。」と定めました。当社が築き上げてきた強みの上に強みを重ねながら、新たな領域へ挑戦するという思いを込めています。今期も成長領域へ経営資源を集中し、トッパンフォームズグループの総力を結集して業績回復を目指します。

そして「デジタルハイブリッド」の定義を見直し、デジタルと紙、ICタグ、機器といった「モノ」を掛け合わせ、融合することで、情報を核としたさまざまなサービスやソリューションを提供していく、事業全体を包括するドメインと再定義しました。2018年3月期に「デジタルハイブリッド」と称した事業は、分かりやすく直接的に「データ&ドキュメント事業」と名称変更し、「データ&ドキュメント事業」「ITイノベーション事業」「ビジネスプロダクト事業」「グローバル事業」の4つの事業領域でデジタルハイブリッドの推進を加速してまいります。

成長戦略の着実な実行に向けて、①インフォメーションマネジメント領域に特化したITプレゼンスの向上、②次世代の柱となるフロンティア領域の取り組みの強化、③盤石なセキュリティ体制の強化と活用、④営業活動の効率化や未開拓市場の掘り起こしなどによる顧客基盤の拡大、⑤グローバル戦略の再構築と展開力強化の5つに取り組んでまいります。

各事業領域の方向性

各事業のサブセグメントにおける方向感をポートフォリオに図示しました。([図2](#) 参照)。現状の規模感を丸の大きさで表すとともに、矢印でそのセグメントの成長性、収益性における方向感を明示しています。

構成比の約7割を占めるデータ&ドキュメント事業は、トップシェアであるBF、DPSのさらなるシェア拡大と高付加価値化を進めるとともに、原価低減の追求により収益を維持してまいります。BPOは競争力の強化を、デジタルソリューションは事業基盤の拡大を推進します。

ITイノベーション事業は新たな領域での事業開発に積極的に取り組んでまいります。ペイメントサービスは今期以降、規模の拡大と収益性が向上するフェーズに移行、システム運用管理も成長性と収益性の向上を見込んでいます。

ビジネスプロダクト事業は、情報機器において独自の商品開発に注力します。

グローバル事業は新たなマーケットに進出し、事業投資を視野に入れた事業領域の拡大に取り組んでまいります。

新しい事業・サービス創出への挑戦

次代の主力となる新事業創出を加速するため、新たに「フロンティア本部」を柱の一つに加え、IT化、グローバル化、人口減少・少子高齢化社会の進展を見据え、社会課題解決型ビジネスの創出に向けたテーマ選定や資本提携先の検討などを進めてきました。

第一弾として、ライフケア分野への本格参入を開始します。ガン検知サービスを研究する株式会社HIROTSUバイオサイエンスが実施する第三者割当増資の一部を引き受けて資本提携契約を締結、ライフケア事業への参入を発表しました。同社が構築する事業スキームにおいて、長年個人情報を取り扱ってきた実績を活かし、運営面から支援します。

IoT分野では2017年10月に出資した mtes Neural Networks (エムテス ニューラル ネットワークス) 株式会社に増資、持分法適用会社としました。同社の有する独自性ある通信技術を活用し、当社のRFID技術と組み合わせることで新たな領域へと事業を拡大していきます。またPDS(パーソナルデータストア)といったデータ流通分野における新ビジネスモデルの早期立ち上げも目指してまいります。

このように新たな領域でのビジネス創出に、創業以来のパイオニア精神をもって積極的に取り組んでまいります。

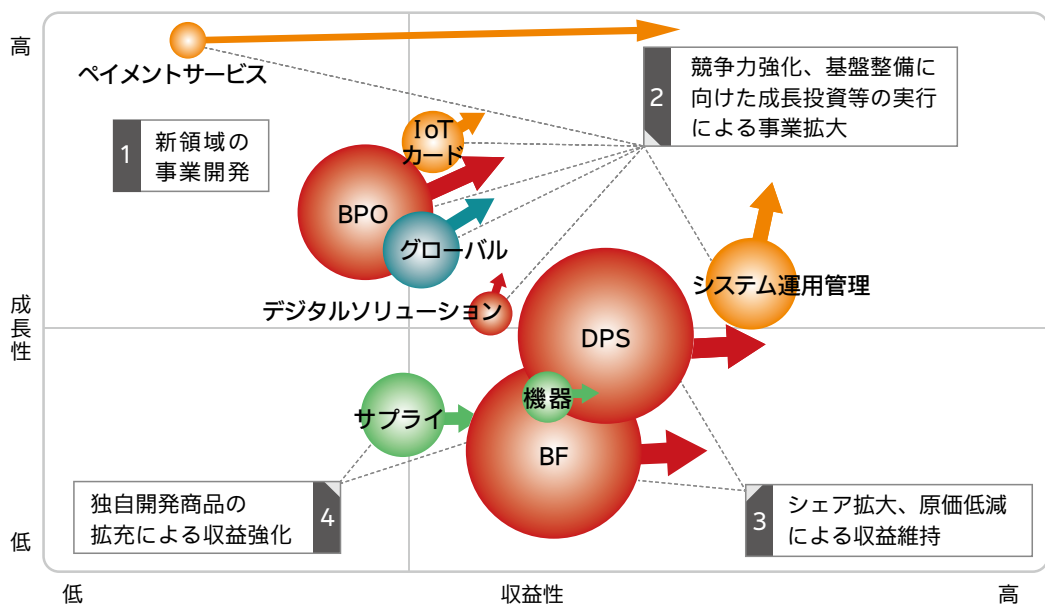
構造改革

継続的な成長を実現するための基盤づくりとして、収益力向上に向けた構造改革を引き続き実行してまいります。

製造面では現在、東海地区を中心に製造拠点の集約を進めており、2020年3月期、静岡県に袋井工場を建設します。年間10億円程度の集約効果を見込むほか、ビジネスフォームの生産ライン統合による収益性向上やIoT関連製品の生産体制強化を図ります。

グローバル事業ではマレーシアやインドネシア、ベトナムでの事業投資を断行、ASEAN圏での事業拡大へと軸足を移します。

図2 トッパンフォームズグループ各事業領域の位置付けと今後の方向性



社内の業務効率化による生産性向上の取り組みも進めています。2017年より営業事務効率化の一環として社内にRPAツールを導入、業務効率向上に努めてきました。2019年3月期は対象部門、業務を拡大し、さらなる生産性向上に取り組みます。売上高総人件費率マネジメントによる適正な人員管理も、引き続き進めてまいります。

持続的な成長に向けて

人材の多様性を活かす企業風土の醸成

これまで述べてきた成長戦略の取り組みを加速し、持続的な成長を実現するため、多様な人材がいきいきと働き続けることができる基盤構築を推進し、幅広い見識を持って経営感覚に優れた、知的好奇心が旺盛な人材を育成します。

引き続き働き方改革にも取り組みます。当社は経営信条「三益一如」で、お客さまの課題解決に貢献し、社会の一員としての責任を果たすために「健康経営」「ダイバーシティ経営」を経営戦略の一つとして推進しています。従業員が心身ともに健康で持てる能力を最大限発揮できる環境を整え、一人ひとりの仕事の質と生産性向上、さらには企業人としての価値向上を生み出すことで、強い組織を実現します。

「強さ」と「品格」を兼ね備え、「革新」を生み出す、社会から信頼される企業を創り上げてまいります。

最後に

デジタル化の急速な進展でビジネス構造が激変する中、当社グループは非常に厳しい経営環境にあります。しかし他社に追随できない専門性の高い領域で差別化を図るべく、持てる強みにさらに磨きをかけ、成長余地の大きい分野に経営資源を集中することにより、スピード感を持って成長戦略を進めてまいります。

現在は中長期的な成長ビジョンに基づいた新事業、新サービスの創出に注力しており、まさに今はその実現に向けた改革途上です。2019年3月期を端境期とし、成長軌道への回帰に努めてまいります。

株主・投資家の皆さまにおかれましては、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

2018年9月

坂田 甲一

代表取締役社長

Data & Documents Business

データ&ドキュメント事業

▶ 2018年3月期の業績

データ&ドキュメント事業の2018年3月期の業績は、売上高が前期比10.8%減の1,618億円、営業利益が前期比29.9%減の83億円となりました。

DPSは、金融機関を中心に事務通知物の受託が堅調に推移しましたが、数量減や価格低下の影響などにより、減収となりました。

デジタルソリューションは、請求書などの帳票を電子通知するサービスや勤怠管理システムの拡販により、増収となりました。

BPOは、金融機関を中心に法改正に伴う新たな需要を取り込みましたが、給付金関連や一部得意先における大型案件の急速な縮小などにより、大幅な減収となりました。

BFは、企業合併などに伴う改訂需要を取り込みましたが、単価下落や需要量の減少などにより、減収となりました。

営業利益については、デジタルソリューションの拡販や製造コストの削減効果はあったものの、BPOやBFの減収などにより、前期から大幅に減益となりました。

▶ 事業戦略

データ&ドキュメント事業では、得意先の業界ごとのニーズに合わせたアプローチ手法を確立します。主要得意先である金融業界に向けては、得意先の業務フローに合わせてサービスをカスタマイズする高セキュリティ・高機能の「オーダーメイド型」サービスを提供していきます。DPSをサービスの基軸として、デジタルソリューションやBPOなど周辺需要も取り込むことで、案件の高付加価値化および複合化・大型化を狙います。現在、このような複合型アウトソーシングの採用数は着実に伸びています。

一方、デジタルソリューションを中心に、新たに「パッケージ型」サービスの拡充・拡販に注力します。特に電子化の需要が高い、情報の「入力」「配信」「保管」分野で、機能やセキュリティレベルを標準化したパッケージ型サービスを拡充し、低価格・短納期でのサービスを提供することで、重点攻略業界の新規開拓と顧客基盤の拡大を図ります。

また、BPOについては、サービスの高付加価値化を押し進めるとともに、全国規模での展開を推進します。DPSとBPOの複合的なサービスの需要が顕在化している関西圏では、2018年3月に大阪桜井工場を増床し、BPOエリアを新設することで、受注体制を強化しています。さらに、既存のDPS拠点でのBPO体制の構築にも取り組みます。



IT Innovation Business

ITイノベーション事業

▶ 2018年3月期の業績

ITイノベーション事業の2018年3月期の業績は、売上高が前期比1.2%増の270億円、営業利益が前期比8.3%増の29億円となりました。

IDカードやポイントカード、医療分野向けのICラベルの減少の影響などがありましたが、システム運用管理サービスの受託範囲拡大や新規案件の取り込みが進んだほか、ペイメントサービスの展開が本格化し、アミュー

ズメント業界や流通・小売業界などへの導入が順調に推移したことなどにより、前期からわずかに増収となりました。

営業利益については、ペイメントサービスおよびシステム運用管理サービスにおいて売上高が増加したことなどにより、前期から大幅な増益となりました。

▶ 事業戦略

ITイノベーション事業では、電子マネー決済ソリューションを中心とするペイメントサービスとRFIDやLPWAなどを組み合わせたIoTソリューションへの取り組みに注力していきます。

ペイメントサービスでは、これまでクラウド型のマルチ電子マネー決済プラットフォーム「シンクラウド」を中核に、その拡販に取り組んできました。アミューズメント業界をはじめ、流通・小売業界、タクシー業界などさまざまな分野において採用数が着実に増加しています。日本国内においては、経済産業省が2025年を目途にキャッシュレス決済の比率を40%にまで引き上げ、将来的には80%まで拡大させるという目標を掲げるなど、国内におけるキャッシュレス決済は拡大していく見込みです。当社グループでは、今後クレジット決済一体型の決済端末の本格展開やQRコードなどといった新たな決済手段への対応を進め、拡販のスピードを加速します。

IoTソリューションでは、当社がこれまでに開発を行ってきた高精度・高耐久性に加え、センシング機能^{*1}を有する高機能RFIDを市場展開していきます。2018年3月には、製品の開封や水濡れを検知し、簡易センサーとし

て利用可能な2種類のICタグを開発するなど、新たな付加価値を創出することで、製造や医療、物流など、幅広い業界への拡販を推進していきます。

また、新たな取り組みとして、2017年10月に資本提携を行ったMTES株式会社（現mtes Neural Networks株式会社）が保有する通信技術LPWA^{*2}を活用したエネルギーマネジメントや構造ヘルスマニタリングなど、新領域への事業展開を行います。さらに、LPWAと当社のRFID技術を組み合わせたIoTソリューションを開発することで、インフラ業界をはじめとした新たな販路を開拓していきます。

^{*1} センサー（感知器）などを使用してさまざまな情報を計測・数値化する機能。

^{*2} 少ない消費電力で長距離通信ができる無線通信技術。

Business Products Business

ビジネスプロダクト事業

▶ 2018年3月期の業績

ビジネスプロダクト事業の2018年3月期の業績は、売上高が前期比0.7%増の319億円、営業利益が前期比135.5%増の10億円となりました。

物品管理用高機能ラベルや高機能保冷剤の売上高減少などの影響があったものの、流通業において特注

機器の需要が拡大したことなどにより、前期からほぼ横ばいとなりました。

営業利益については、得意先のニーズに対応する付加価値の高い機器類や商品の拡販などにより、前期から大幅な増益となりました。

▶ 事業戦略

ビジネスプロダクト事業では、マーケットの潮流を捉えた高付加価値な製品の開発・提供に注力していきます。

情報機器では、法改正やペーパーレス化、インバウンド需要などへの対応を見据えた商品の開発・販売など、時流に即した高付加価値製品の拡充を推進してきました。

その一環として、2017年4月には情報機器の開発・保守に強みを持つグループ会社のテクノ・トッパン・フォームズ株式会社とBPO領域を中心とした各種スキャナーの販売に強みを持つ株式会社ジェイ エスクープ(JSC)を統合合併し、情報機器の企画・開発から販売、保守までを一括で担う新体制を構築しました。さらに2018年4月には、トッパンフォームズの情報機器部門をJSCに集約し、当社グループにおける情報機器の企画・開発機能を一元化しました。これにより、リソース最適化と効率向上を実現するとともに、企画開発力の強化と開発のスピード向上につなげます。

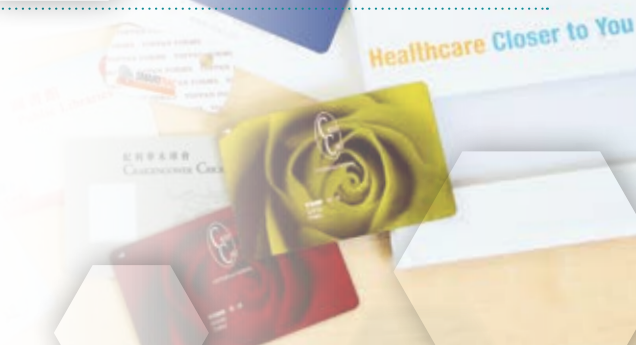
開発商品では、温度管理ソリューションに注力します。

医薬品の流通過程における国際的品質管理基準(GDP)の影響で、日本でも輸送時の品質管理厳格化への意識が高まっています。「オントレイシス」は高機能保冷剤と専用保冷箱に取り付けるRFID対応温度ロガーを組み合わせ、輸送中の温度履歴管理を高品質かつ効率的に行うソリューションです。加えて物流会社と協業し、輸送を含むトレーサビリティシステムを構築するなど、厳密な温度管理や安全性が求められる医薬品業界を中心に拡販していきます。



Global Business

グローバル事業



▶ 2018年3月期の業績

グローバル事業の2018年3月期の業績は、売上高が前期比7.5%減の166億円、営業利益が前期比375.7%増の8億円となりました。

製造拠点の開設や設備導入などの受託体制の拡充によりDPSやBPOの堅調な売上高増加やタイでの政府系IDカードの受注が拡大しました。一方で、香港市

場において、コンピュータ関連商品や金融機関向けカードの需要が減少したことが影響し、前期から減収となりました。

営業利益については、コンピュータ関連商品の売上高減少を付加価値の高いIDカードの売上高増加が上回り、前期から大幅に増益となりました。

▶ 事業戦略

グローバル事業は、タイ・香港・シンガポールの3拠点を中心に、DPSとBPOの受託領域の拡大やASEANまでを包括するカード製造・販売体制の構築、シンガポールを基点としたデジタルソリューションの拡大を進めるとともに、成長著しいASEANにおいて新市場を開拓していきます。

DPS・BPOについては、2016年5月、香港のBPO拠点新設を皮切りに、2018年にシンガポールのデータセンターを刷新、日本国内と同等の情報セキュリティ体制を構築するなど、受注体制の強化に取り組んでいます。これらの拠点を活用し、金融機関を中心に需要が拡大しているDPS・BPOの取り込みを加速します。

カード関連では、高付加価値なカード製造が可能な香港とタイの製造拠点を活用し、インフラ整備の進むASEAN市場への拡販を進めます。

デジタルソリューションでは、シンガポールを起点として、現地パートナー企業とのアライアンスを積極的に実施し、サービスメニューの拡充を進めることで事業基盤を拡大します。

さらにマレーシアやベトナム、インドネシアなどの経済成長が続くASEAN市場において、DPSとBPOを中心に事業投資も含めた形で新たな事業基盤の構築を推進します。



Topics

Data & Documents Business

デジタル商材をリブランディング 低価格・短納期商材の順次投入で顧客基盤拡大を推進

デジタル商材のスピーディーな市場展開を

帳票の設計から廃棄までの全工程を紙と電子の両面からサポートする帳票運用管理トータルアウトソーシングサービス。当社は現在、このハイブリッドなワンストップサービスを基盤とし、①企業ごとに異なる業務フローに応じ最適な帳票管理運用サービスを高機能・高セキュリティで提供する「オーダーメイド型」、②デジタルソリューションを中心に汎用商材を拡充し、機能を標準化することで低価格・短納期を実現する「パッケージ型」の2つのアプローチで、同事業の主力ビジネスにおける顧客基盤拡大を推進しています。

特に2019年3月期から注力しているのが「パッケージ型」、汎用型デジタルソリューション商材のラインアップ強化です。標準的な機能のみに絞り、カスタマイズ不要、低価格・短納期での

サービス提供を特長とします。特に市場ニーズの高い「入力」「配信」「保管」の分野をリブランディングして体系化し、汎用サービスとして2019年3月期より順次市場投入しています。

このデジタルソリューションの拡販においては、デジタルマーケティングを活用した非対面ツールも投入して営業効率の向上を図り、既存の勤怠管理システムなど人事・総務系向け商材や、金融向けなど業界特化型デジタル商材とともに市場展開のスピードを上げていきます。

今後、当社が市場の中でどのようなポジショニングを確立していくか、競合とどう差別化するかを明確にしながら、デジタルソリューションの拡販へと大きく舵を切っていきます。

Voices

成長戦略に則った新ソリューション創出に注力

現在投入しているデジタルソリューションのラインアップは、既に市場ニーズが顕在化している製品群といえます。この先、当社がデジタル領域において存在感を示していくには、常に先のニーズを予測し、他に先駆けた先進的なソリューション、サービスを開発していくことが重要となります。例えば、企業のマーケティング活動のプロセスをITを活用して自動化し、業務効率化を図る「マーケティングオートメーション」領域や、個人情報取り扱いに長けている当社だからこそ強みを発揮できる「PDS / VRM」領域、さらには「リッチコミュニケーションサービス」領域において、成長戦略を打ち出しつつ新しいソリューション開発を進めることで、デジタル領域における新たなビジネス創出に挑戦します。



執行役員
営業統括本部 企画販促本部長

米田 広宣

IoTネットワークの実現に向けて 高機能RFIDとLPWAの活用による 独自のIoTソリューション

高付加価値なソリューションで新市場を開拓

ICタグ自体の高機能化と無線技術の活用という2つのアプローチからIoTソリューションを推進しています。

当社は精度、耐久性、指向性に優れるといった高機能なICタグ・ラベルの製品群をラインアップし、お客さまのニーズに即したソリューションを提供してきました。これまで、RFIDを用いて個体のID情報を取得して「モノが何か」「どこにあるか」を特定することで、企業の資材管理や物流工程管理など、業務の最適化に貢献してきました。現在はさらに、特定した「モノ」がどのようなコンディションにあるかを把握できるセンサー情報取得に向け、「センシング機能」を有するICタグ・ラベルの開発へとフェーズを進めています。まずは、(1)最もシンプルなセンサー情報である「開封(断線)検知」「水濡れ検知」が可能なラベルを開発、(2)収集したデータの分析処理による見える化で具体的な

課題解決策を策定、(3)お客さま先での物品管理や品質保証業務の自動化、省力化、最適化を実現します。

一方、収集した情報をクラウドへと送信する手段として注目される、電力消費が少なく通信距離が長いIoT向け通信技術「LPWA(Low Power Wide Area)」への取り組みも開始しています。2017年10月にMTEs株式会社(現mtes Neural Networks株式会社)と資本提携しました。同社固有のLPWA技術を活用した構造ヘルスマニタリングなど、新しいソリューションの提供を目指します。さらに同社のLPWA技術と当社のRFID技術を組み合わせ、データ収集から上位システムとの連携までをカバーするソリューションの開発に取り組み、製造・医療・物流に加え、インフラ業界などにも対応するサービスを最適な形で提供していきます。

Voices

社会課題の解決に対するIoTへの期待と挑戦

現在、製造・物流に限らず、いろいろな業界で人手不足の解消が課題となっています。その解決に非常に有効な手段として、IoTに対する期待が高まっています。技術的な進歩もあいまって、情報を収集してモノの所在や流れを見える化し、センサー情報を加味することでモノの置かれた環境など状況まで把握することが可能となりました。課題解決への最適なアプローチを明確にお客さまに提案するためには、今後、ますますLPWAを活用した情報の集約と分析が重要になります。

高機能RFIDとLPWA、両者の強みを最大限に活かし、伸ばしていくことで、これからも社会のさまざまな課題解決に柔軟に対応していきます。



ITイノベーション本部
IoTユニット本部長

岡 正俊



対談

Reawakening Innovation

—「新しいデジタル」で仕掛けるイノベーション—

執行役員 営業統括本部
東京エリア事業部長
増田 久



執行役員
IT統括本部長
末永 京吾

増田 久

1984年入社。金融業界を担当した後、関東全域をカバーする東京エリア事業部を担当。高品質・高セキュリティのカスタマイズ商材だけでなく汎用商材の市場投入の必要性を早くから提唱し、その販売推進を重点施策に掲げ、営業力の強化を図ってきた。

末永 京吾

1984年入社。版下のデジタル化や無版印刷システムの導入を手がけ、デジタルハイブリッド商材の原点といえる「サイバーDM」から「FastShot」まで、トッパンフォームズのデジタル商材を長年市場に送り出してきた。

トッパンフォームズでは、紙と電子の掛け合わせによる相乗効果でさらなる強みを築くべく、2018年3月期からデジタルハイブリッドを推進しています。2019年3月期にはデジタルハイブリッドを当社の全事業領域を包括する概念と再定義し、全社推進の姿勢をより明らかにしました。

ここでは、ビジネスフォーム専門会社としてスタートした当社がデジタル領域に事業を拡大していく原点を振り返りながら、デジタルハイブリッド推進に向けた取り組みを開発と営業の2つの視点からご紹介します。

デジタルハイブリッドの原点

末永 1980年代、私がトッパンフォームズの前身であるトッパンムーアに入社した頃、印刷業界は最もデジタル化が遅れている業界といわれていました。実際に、その当時の印刷会社では職人が印刷用の版下を一つひとつ手作業で作っていました。しかし、トッパンムーアは既にデータ入力から版下作成まで全て自動で作成するシステム(TAPシステム)を開発し、デジタル化を実現していました。大きさかもしれませんが、BF専用のWordやイラストレーターのようなものが既に当社に存在していたの

です。まだPDFといった標準フォーマットすらない時代、オリジナリティを徹底的に追求し、デジタル技術で具現化する先輩たちは、いずれ印刷の版がなくなることまで予見していました。これにはとても驚かされました。

増田 私も「印刷会社に入社した」という感覚が全くなかったですね。入社後数年経ってお客さまから印刷屋さんと呼ばれた時の違和感を今でも鮮明に覚えています。当社には時代を先取りしたシステム、仕組み、商材が数多くありました。TAPシステムもその一つで営業も他の印刷会社にはない独自性、優位性を理解して、自信を持ってお客さまに宣伝していました。全く新しいシス

テムだったので、お客さまにご理解いただくには多少時間がかかりましたが、TAPの持つ技術が他とは明らかに一線を画すレベルだと理解していただいた後は、「こういうことはできない?」と、次々にご要望をいただくようになりました。

末永 営業がお客さまとの商談で持ち帰ってきたニーズに応える形で、現在のデータ・プリント・サービス (DPS) のルーツともいえる仕事を手がけるようになりましたね。お客さまから個人情報を含む顧客データをお預かりしてTAPシステムで自動組版し、出力する。考え方としてはDPSそのものです。例えば、保険会社の営業成績一覧表の出力など、TAPを源流とする技術を活用し、あらゆるニーズに応えながらサービスを進化させてきました。

増田 前例がないので、お客さまと一緒にサービスを創り上げていきました。新しいシステム構築の際、お客さまのニーズを引き出しながら最も効率的な業務フローを設計するという、重要な役割を任せていただいていたと思います。そう意味では、当時からコンサルティング的な動きをしていたと思います。

末永 そうですね。1997年、紙のダイレクトメール (DM) に URL を記載してWebサイトへと誘導する「サイバー DM」をリリースしました。これもお客さまの声によるものです。デジタルプリントとWebを組み合わせた商材で、これがある意味、デジタルハイブリッド商材の第一号です。当社のデジタルハイブリッド化は、この時点から始まったと捉えています。

その後さらにデジタル化が加速し、インターネットが急速に普及しました。紙媒体だけでなく、デジタルを活用した情報伝達ニーズが高まってきたのはこの頃です。2002年にはDPSのサービスメニューにWebを活用した配信サービスを追加するなど、当社もその流れにいち早く対応してきました。

増田 DPSはお客さまから顧客データベースをお預かりし、利用明細など、エンドユーザー一人ひとりのパーソナルな情報を紙媒体に出力、発送までを一括代行するサービスです。Web配信がラインアップに加わったことで、お客さまは郵送か配信のどちらかをセレクトしてエンドユーザーに届けることができるようになりました。紙とデジタルの両方からサービスを提供できる。当社のこの強みはこの頃既に始まっていたといえます。

問われる新ビジネスモデルの創造

増田 BFをはじめ当社が提供する「情報の器」は情報を載せて運ぶ媒体であり、効率的な企業運営に欠くことのできないコミュニケーションツールです。「データの収集、記録、転送、報告、評価、保管、検索、分析、そして関係者に行動を求めるなど、多種多様な機能を有する媒体である」というビジネスフォームの定義

を鑑みると、今私たちが展開している帳票管理プラットフォームは、紙・デジタルともに「情報の器」が持つ機能をベースに生み出されたさまざまな製品・サービスの集大成だと捉えることができます。

末永 デジタル領域でビジネスを展開するためには「情報」が必要不可欠です。営業が築いてきた信頼関係があるからこそ、お客さまは安心して当社に個人情報を預けてくださる。

増田 当社ビジネスの基盤となるのは、お客さまとの長年にわたる信頼関係です。特にDPSにおいては大切な顧客情報を預けていただくわけですから、情報セキュリティには万全の体制で臨んできました。当社には日本を代表するような優良なお客さまも多いですし、ニーズに応じてきた実績からくる、当社の技術力への信頼も大きいと思います。継続的に時代のニーズを先取りした良い商材、サービスをどう提供し続けるかが、今後の課題です。デジタル商材を展開していく上で、単体の製品、サービスで勝負してもなかなか差別化にはつながりません。

今は紙とデジタル、両方できることが強みであると訴求していますが、個人的にはある意味過渡期にあると考えています。紙の減少スピードより速く、デジタル領域への取り組みを強化すべきだと思うのです。

末永 私たちがさらに展開を加速しようとしているデジタル領域は、極めて変化が早く、どの企業が競合になるか分からない状況にあります。しかもデジタルに強い異業種の競合相手がたくさん存在する世界です。日々技術が進化するデジタル領域においては、最先端技術も数カ月後には陳腐化する可能性もある。これまでのように、一度取り入れた技術や設備を大切に使い続けることが得策とは限らなくなってきた。このような環境で勝ち残るために、私は2019年3月期、「旧いデジタルを脱ぎ捨て、先進のデジタル技術を身に纏い『新しいデジタルで仕掛ける』」という開発基本方針を掲げました。この方針には、前述の諸先輩が四半世紀以上に成し遂げたイノベーションを現代社会で再び起こしたいという思いを込めています。

デジタルの世界では、一社独自の技術だけで市場を攻略することが困難で、クラウド基盤を活用しながら、さまざまな機能を組み合わせることでスピーディーにシステムを立ち上げることが主流となっています。デジタルトランスフォーメーションの成功は、広義に捉えると、最良と思われる機能を組み合わせることで目指すシステムを実現することになると思います。

増田 私たち営業も、どのようにデジタル商材を拡販し、その比重を高めていくのか、常に考える必要がありますね。今の時代、紙の需要が減っていくのは避けられないと認識しています。この意識を営業全体で共有し、将来を見据えてデジタル商材を



拡販していく。そのためにも営業のマーケティング機能を強化する、最新の技術トレンドをしっかりと押さえる。そういう意識を高く持って取り組んでいきます。

これまで、主に紙媒体で提供してきた既存サービスをデジタル化し、デジタル商材のラインアップを増やしてきました。今後はその技術を使ってどのようなビジネスモデルを創り上げていくのが問われるステージになる。業務提携の話が増えてきましたが、新たなビジネスモデルを創っていく上では、自社だけではなく、場合によっては競合相手と連携するなど、斬新なアイデアも必要になってくるでしょう。

モノの所有より体験を重視するなど、消費者の「価値」に対する意識も大きく変わってきています。このような中で、お客さまの先にいる消費者の動向を予測し、分析し、どう提案に結び付けていくか。なかなか難しい課題ですが、重点的に取り組んでいきたいと考えています。

「紙×デジタル」さらにその先へ

末永 紙だけ、あるいはデジタルだけの商材を提供できる企業は数多く存在する一方で、当社のように紙とデジタルの両方に対応できる企業はごくわずかです。しかし、まだまだ当社のデジタルハイブリッドの認知度は低い。これからは「以前は印刷会社でしたね」と言われるようになるほど、デジタル化を進めることも必要だと捉えています。

増田 営業も、もっとお客さまに当社のデジタルハイブリッドを浸透させていかななくてはなりません。

金融機関をはじめとする多くのお客さまから重要な情報を預託していただけるということを含めて、お客さまと当社との信頼関係は強固であると考えています。こうしたお客さまのニーズを的確に捉えたデジタル商材・サービスを投入できれば、道は必ず

拓ける。そうした手応えを感じております。変化のスピードが速い現在、お客さまのニーズを的確に捉えるためには、最先端の技術情報などを営業と開発が密に共有する必要があると感じています。

末永 これから、デジタルハイブリッドのさらにその先を見据えて開発に取り組み、「紙×デジタル」の先、「デジタル×デジタル」へと発展させる必要もあると考えています。マルチアウトプットこそ実現していますが、現段階では、情報は一方向の伝達にとどまっています。今後は、伝達後のアクションを予測し、その先のアクションへとつなげていくことが重要になるでしょう。このコミュニケーションのサイクルをビジネスとして捉え、「ダイナミックコミュニケーション」の領域を切り拓いていく。それが実現すればもっと新たな領域へとビジネスが拡大していくと考えます。そのためにはデータの価値や情報の流れを把握することが今後さらに重要になりますし、私たちのビジョンが開発側の想像の産物で終わってしまわないためにも、営業との連携は重要だと感じています。

増田 IT統括本部やITイノベーション本部、新設のデジタルソリューション部門と営業とが、これまで以上に密に連携し、市場ニーズをスピーディーに開発へと伝えていくことが肝要です。例えば、つい先日まで最先端だったはずの案件があつという間に陳腐化してしまうなど、状況の変化が非常に激しい時代ですから。これまで私たちは受注産業として、お客さまのニーズに沿った製品、サービスをご提供してきました。これからは先人を見習い、パイオニア精神を再び発揮して、時代を先取りした新製品・サービスを開発し提供する。そのためにはリスクを取る覚悟も必要です。私は、イノベーションはITなど技術的な面だけではなく、人に関わる部分にも起こすべきだと考えています。例えば、意思決定のプロセスを刷新する、営業の販売方法を根本から見直すなど、これまでとは異なる手法を用いた戦略策定も重要となってきます。実は、そうした取り組みは既に開始しています。

末永 データがなければデジタルビジネスは成り立ちません。データ収集と分析、お客さま先での情報の流れを掴むことが肝要です。私たちはDPS、BPO、デジタルソリューション、IoT(RFID)という既存ビジネスに加え、これからPDS*を活用したデータビジネスも視野に入れていきます。お客さま先のどの部署にどんなデータがあり、どう流れているのか?その流れに課題はないのか?どうデータを活用することでメリットが生まれるか?営業が収集したニーズや情報をもとに、デジタルハイブリッド商材の開発・提案の流れを、営業と一緒に築いていきます。

* PDS(Personal Data Store):個人が自らデータを蓄積・管理し、他社と自由に共有して活用する仕組み。

人材

基本的な考え方

当社は「三益一如」の経営信条のもと、お客さまの課題解決に役立ち、社会の一員としての責任を果たすため「ダイバーシティ&インテグレーション」と「健康経営」を経営戦略の一つとして推進しています。

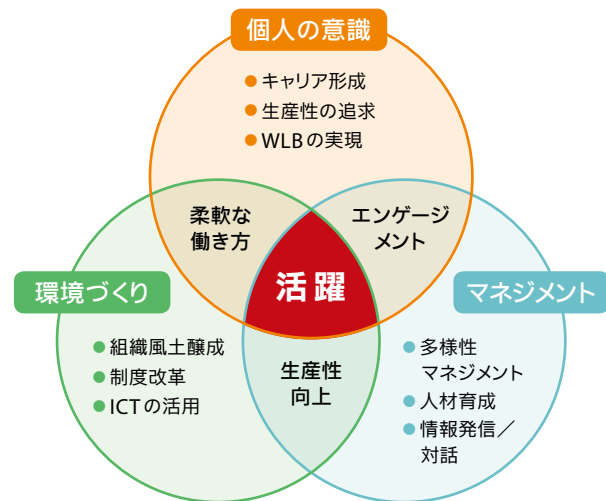
全ての従業員が健康でいきいきと働き、成長し、その能力を最大限発揮するため、変化に対応できる組織と人材づくりを進めます。

ダイバーシティ&インテグレーション

人材の多様性を活かすことが組織の活力や創造性を高めると考え、多様な人材がともに働き、互いにその価値観を尊重し合える職場形成を目指しています。具体的には、一人ひとりが持つ個性と能力を十分に発揮できるよう、女性・外国人・障がい者の積極的採用とキャリア開発、高齢者の活躍推進など、さまざまな取り組みを進めています。

また、ワークライフバランスの実現と働き方改革に向けた取り組みも推進しています。「ゆう活」、「時差Biz」の実施、仕事の効率化による長時間労働の削減、テレワークの推進、有給休暇取得促進、男性の育児休業取得促進を行っています。

ダイバーシティ推進の3つの輪



■ ダイバーシティ経営企業100選に選定

当社は2014年に、ダイバーシティ経営に優れ、企業価値向上を果たした企業として、経済産業省が取り組む「ダイバーシティ経営企業100選」に選定されました。2012年度から累計で約230社の企業が表彰されています。

■ なでしこ銘柄 5年連続選定

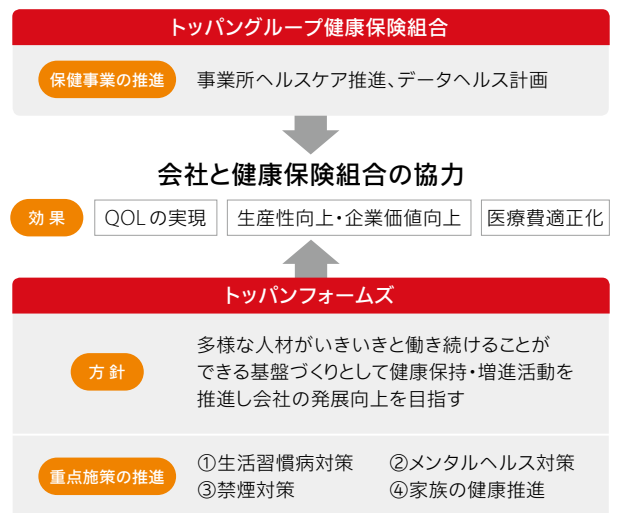
当社は、2018年3月22日に女性活躍推進に優れた企業として、経済産業省と東京証券取引所が共同で実施している「なでしこ銘柄」に選定されました。同銘柄への当社の選定は、5年連続となります。

健康経営の推進

一人ひとりが新たな課題に挑戦し、活躍できる基盤づくりとして、健康保持・増進活動を推進、4つの重点施策を掲げ、健康保険組合と協力して「コラボヘルス」を進めています。

- ① 生活習慣病対策 (特定保健指導、口腔衛生指導、健康測定など)
- ② メンタルヘルス対策 (セルフケア研修、ストレスチェックなど)
- ③ 禁煙対策 (肺年齢測定、禁煙指導、禁煙チャレンジ)
- ④ 家族の健康推進 (スポーツイベント参加促進など)

健康経営の推進 (コラボヘルス)



また、社員の健康管理を経営的な視点で捉え、戦略的に取り組む企業として、社外の団体・企業さまからも注目していただき、健康経営の推進体制や主な取り組み、実施しているプログラムなどについて講演、面談の機会を多くいただいています。

このような活動を通じて従業員一人ひとりの働きがいを高め、組織力を向上し、新しい価値の創造につなげていきます。

■ 健康経営優良法人～ホワイト500～ 2年連続認定

従業員などの健康に配慮した経営を実践している企業として、2018年2月20日に経済産業省および日本健康会議から「健康経営優良法人～ホワイト500～」の認定を受けました。2017年に続き2年連続での認定となります。

コーポレートガバナンス

当社は企業価値、株主価値のさらなる向上のため、全ての事業活動を自ら監視し、統制する仕組みであるコーポレートガバナンスの確立を、最も重要な経営課題としています。

コーポレートガバナンス体制

当社の取締役会は社外取締役2名を含む10名で構成されており、原則として毎月開催するとともに、必要に応じて臨時取締役会を機動的に開催し、議案についてはタイムリーかつ適切に審議しています。また取締役会に加え、経営上の重要な案件を審議する経営会議および事業戦略を討議・共有する執行役員会を定期的に開催し、経営の意思決定の迅速化と効率的な事業運営を行っています。

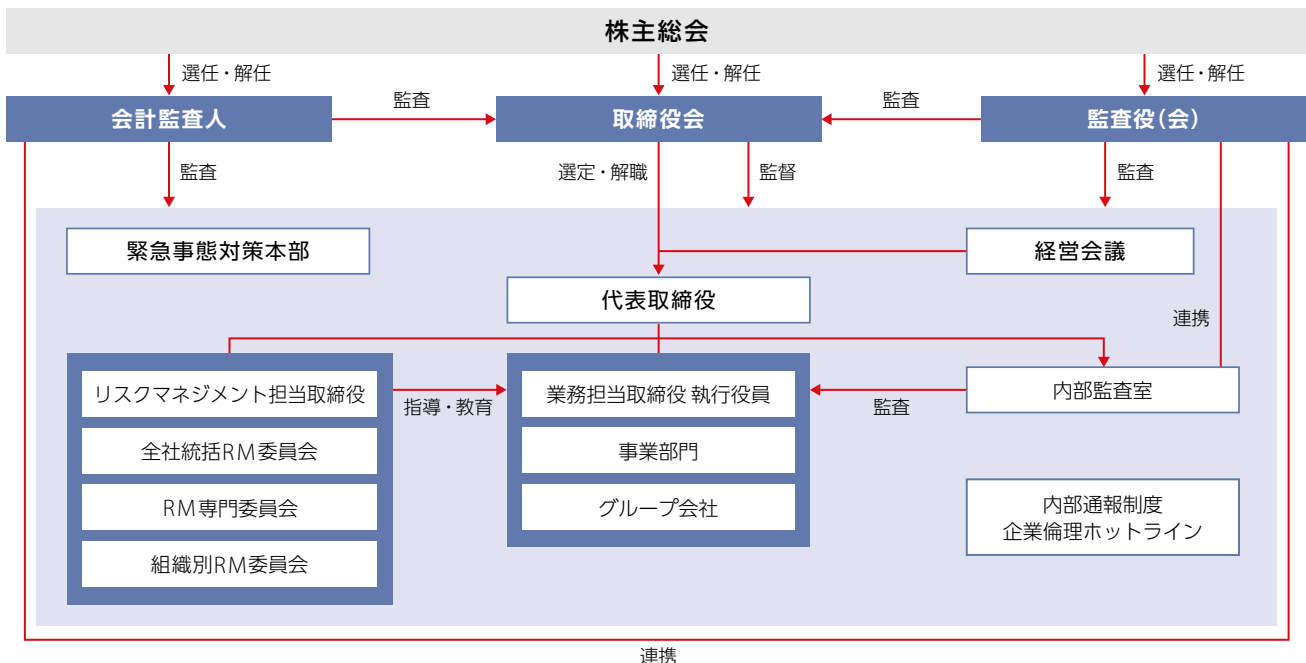
独立社外取締役は、経営陣から独立した立場において、独自の知見に基づき、当社の持続的な成長や中長期的な企業価値向上を図るという観点から適切な助言を行うとともに、取締役会における審議、決議を通じて経営の監督を行っています。取締役会への出席に加え、代表取締役との定期的なミーティングなど経営陣との意見交換および監査役（社外を含む）との意見交換を適宜実施し、連携を図っています。

また当社は監査役会設置会社を選択し、社外監査役2名を含む4名（うち1名は常勤監査役）による監査が行われています。監査役は取締役会をはじめとする重要会議に出席するとともに、重要な事業所や子会社への監査も実施し、取締役の職務執行状況を十分に監査しています。

2018年3月期開催の取締役会・監査役会の出席状況

独立社外取締役	取締役会	監査役会
ルディー 和子	14回 / 15回	—
天野 秀樹	14回 / 15回	—
独立社外監査役		
木下 徳明	15回 / 15回	13回 / 13回
尾畑 亜紀子	14回 / 15回	13回 / 13回

コーポレートガバナンス体制



コーポレートガバナンス基本方針

当社のガバナンスに関する基本的な考え方や取り組み状況、コーポレートガバナンス・コードへの対応状況を株主、投資家の皆さまへご説明するため、2015年11月に「コーポレートガバナンス基本方針」を制定し、開示しました。詳細については「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」も併せて以下のURLからご確認いただけます。

URL <https://www.toppan-f.co.jp/ir/governance.html>



取締役および監査役の選任

当社は取締役候補者および監査役候補者について、それぞれ当社の経営や監査を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識および経験、能力を有する者から選任します。社外役員については、企業経営、法令遵守、内部統制、会計、その他各分野において豊富な経験および見識を有する者のうち、当社の経営からの独立性が認められる者から選任します。取締役候補者、監査役候補者は、上記方針に従い取締役会で決定しています。また、各候補者の選任理由は、選任時の株主総会参考書類において開示しています。

役員報酬における基本方針

取締役の報酬については、株主総会の決議により定められた報酬総額の範囲内で、役位別の基本報酬基準額をベースとして、業績および経営に対する貢献度などを総合的に勘案して決定しています。

また長期業績連動報酬の性格を持たせるため、常勤取締役の月額報酬の一部を自社株式取得を目的とする報酬とし、役員持株会を通じた自社株購入に充当しています。

役員報酬の支給人員および支給額 (2018年3月期)

区分	支給人員	金額
取締役 (うち社外取締役)	12名 (2名)	346百万円 (18百万円)
監査役 (うち社外監査役)	4名 (2名)	43百万円 (18百万円)
合計 (うち社外取締役・社外監査役)	16名 (4名)	389百万円 (36百万円)

取締役会の実効性および評価

取締役会の審議に先立ち、経営陣幹部などによる経営会議にて、問題点・課題、リスクおよびその対策を明確にし、議論の実効性を高めています。また、社外取締役には取締役会資料を事前に説明し、取締役会で円滑かつ活発な議論を行い、議案の検討を行っています。

取締役は職務遂行に必要な情報について関連する部門に提供を要請し、要請された部門は情報を適宜提供しています。また必要に応じ、外部の専門家の助言を受けています。経営状況については定期的な報告を受け、適切なリスク管理および業務執行の監視を実施しています。取締役の職務遂行にあたっては、取締役会事務局である経営企画部門がその支援を行っています。

取締役会の実効性の評価については、毎年1回、取締役、監査役全員を対象に、取締役会の構成、運営および審議内容などについて自己評価を行うアンケートを実施し、その結果報告をもとに取締役会にて議論を行っています。2018年4月に、取締役会の役割・責務、リスク管理体制の構築・監督、取締役会の構成、審議の活性化、情報提供と支援体制、役員トレーニングなどについてアンケートを実施するとともに、その結果報告をもとに議論を行いました。その結果、取締役会は当社の業務執行機関および監視機関として、有効に機能していることが確認されました。

取締役および監査役へのサポート体制

当社は取締役の就任者に対し、必要な知識習得とその役割と責務を理解する機会として、コンプライアンスに重点を置いた研修を実施しています。就任後においては、新しい知識の習得、経営環境変化への対応力向上のため、さまざまな研修や社外人材との交流の場に参加するとともに、年1回取締役全員が参加する研修会を実施し、経営能力向上と相互研さんの場としています。

また監査役については、監査環境変化への対応や自己研さんを目的として、社外講習会や交流会に参加し、監査役として必要な知識の習得および監査役の役割と責務の理解促進に努めています。

親会社からの独立性

当社の親会社である凸版印刷株式会社は、2018年3月末現在で当社の議決権の60.7%を所有しています。当社は創立以来、独自の業務ノウハウ、技術などの蓄積を重ね事業基盤を築いてきました。親会社との間では、金銭などの貸借関係、保証・被保証関係、重要なライセンス関係などを有しておらず、また親会社との取締役兼務は2名であり、従業員の出向関係も少数にとどまります。したがって親会社と企業理念を共有しつつも、経営の独立性は確保されています。

親会社とは製品の受発注の関係がありますが、当社の事業の中で大きな比率を占めるものではありません。当該取引にあたっては、偏った判断をすることがないように留意し、一般取引と同様の条件で公正かつ適切に対応しています。今後とも当社は独立性を確保し、親会社との取引においては少数株主の利益が不当に害されることがないように、適切に判断していきます。

IRに関する活動状況

当社は株主・投資家の皆さまをはじめとしたステークホルダーに対する企業・経営情報の説明を重視しています。ステークホルダーに向けた適時・適切な情報の開示を図るため、経営トップおよび担当役員をサポートする専従スタッフがその任にあたっています。

日々のIR活動においては広報部が対応窓口となり、経営企画、総務、財務、広報の各部門によって構成するIR委員会と連携し、透明性が高く、情報の受け取り手である多くのステークホルダーにとって分かりやすい情報開示の実践に取り組んでいます。また株主構成を踏まえ、経営トップによる海外投資家への訪問を原則として年1回以上、米国・欧州・アジアで行っています。

こうした株主との対話を通じて寄せられた意見や質問、有用な情報は、適時かつ適切に経営陣へフィードバックしており、経営戦略のレビューなどに積極的に活用しています。

主なIR活動

活動	内容
アナリスト・機関投資家向け説明会	年2回
海外投資家向け説明会	年1～3回 (社長または担当役員が海外投資家を個別訪問し、業績などの説明を行っている。)
機関投資家向け工場見学会	年1～3回
IR資料の公開	決算短信、有価証券報告書、統合報告書、株主通信、決算説明会資料などを適宜開示
IRに関する部署の設置	経営企画本部広報部にて担当

コンプライアンス

当社は法令遵守と企業倫理の確立を目指して「トッパンフォームズグループ行動指針」を策定し、その浸透を図っています。

従業員へ日常活動レベルでのコンプライアンスマインドを定着させるため、法務部が中心となって各種研修・教育を実施するとともに、各職場にコンプライアンス推進責任者、および推進リーダーを配置し、従業員のサポートを行う環境を整えています。海外グループ会社においても、「トッパンフォームズグループ行動指針」の浸透の取り組みを進めています。

また内部通報制度として「企業倫理ホットライン」を開設し、通報先として当社法務部門と社外の法律事務所の2カ所の窓口を設定しています。通報者については不利な取り扱いを受けないう、社内規程により適切な保護を行っています。

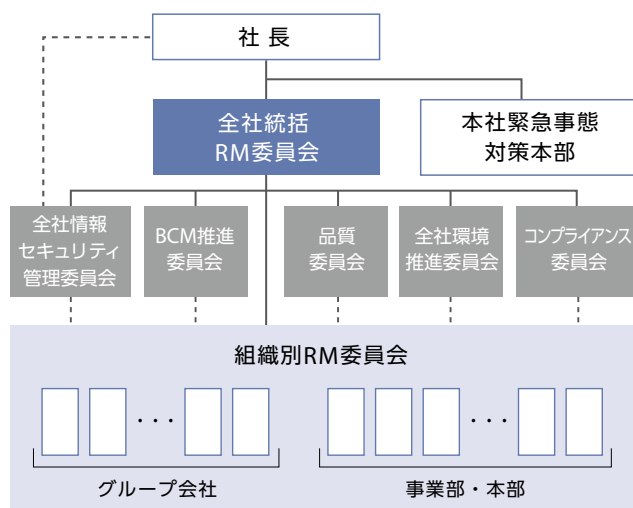
リスクマネジメント

リスクマネジメント基本方針と体制

当社は、2001年に「リスクマネジメント基本方針」を策定し、グループ全社にて組織された体制のもとで、リスクマネジメント活動を推進しています。当社のリスクマネジメント体制は、リスクマネジメント担当取締役を委員長とする全社統括リスクマネジメント委員会のもとに、主要リスクを5つのカテゴリーに分けた全社横断的な専門委員会（「全社情報セキュリティ管理委員会」「BCM推進委員会」「品質委員会」「全社環境推進委員会」「コンプライアンス委員会」）と、各事業部・子会社単位の組織別リスクマネジメント委員会を設置し、それぞれが連携を取りながらリスク予防活動を推進しています。

また経営危機発生時には、迅速に対応するために本社緊急事態対策本部を設置し、リスク事象発生現場と連携して、事案の早期解決と再発防止に向けた取り組みを行っています。

リスクマネジメント体制図



情報セキュリティ

当社はお客さま企業が保有する個人情報を含む極めて重要なデータを預託されています。したがって情報を適切に管理することは、お客さまからの信頼を確固たるものとすると同時に、

当社の社会的責務だと認識しています。「情報セキュリティ基本方針」「個人情報保護方針」を定めるとともに、従業員のセキュリティ意識の向上や、グループ会社および事業部における対策レベルの平準化を目的として、「情報セキュリティガイドライン」を策定・運用しています。

データセンターや工場等の預託個人情報を取り扱う各拠点では、静脈認証などの生体認証やIDカードによる入退室管理、建物の内外に多数設置したカメラでの監視といった複合的なセキュリティ環境を整えるなど、個人情報取扱事業者として最高水準のセキュリティ体制を構築しています。また、より高いレベルでの情報セキュリティ体制の構築を目指して、PCIDSSやコモンクライテリア、ISO27001など情報セキュリティに関連する外部認証も積極的に取得しています。

サイバー攻撃対策

当社は、個人情報の取り扱いにおける機密性と完全性を脅かすサイバー攻撃を重大な脅威だと認識し、技術的対策だけではなく、組織的対策、人的対策など多層的な管理施策を推進しています。

具体的には、インシデント対応チームである組織内CSIRT (Computer Security Incident Response Team) を設立し、コンピュータ関連の緊急事態に専門的に対処する体制を構築するとともに、各事業所、国内グループ会社、ならびに海外ファミリー会社の現地社員を対象に、標的型攻撃対応訓練を毎月実施し、万一の事態にも速やかな初動を行えるよう訓練を継続しています。

事業継続計画 (BCP) の策定

当社は災害や事故が発生した時でも、事業を可能な限り中断させず、中断した場合でも、できるだけ早急に復旧させることを目的として、DPS事業を中核事業と位置付け、首都圏直下型地震を想定リスクとしたBCPを策定しました。さらに2011年3月期から順次対象範囲を拡大し、2014年3月期は物流部門、2016年度3月期にはBPO部門におけるBCPを策定しています。

リスクマネジメントに関する情報について、詳しくはCSR報告書をご参照ください。

URL https://www.toppan-f.co.jp/csr/csr_report.html



役員一覧

2018年7月1日現在

取締役



代表取締役社長
坂田 甲一

1981年 凸版印刷(株)入社
2011年 当社総務本部長
2012年 取締役
2016年 代表取締役社長(現任)



取締役副社長
亀山 明

1978年 当社入社
2008年 取締役
2017年 取締役副社長ビジネスサービス部門担当
2018年 取締役副社長社長補佐、最高情報責任者
製造統括本部、ITイノベーション本部、グローバル事業部担当(現任)



常務取締役
岡田 康宏

1982年 当社入社
2014年 取締役営業統括本部関西事業部長
2017年 常務取締役営業統括本部長兼BPO統括本部担当(現任)



常務取締役
福島 啓太郎

1987年 凸版印刷(株)入社
2009年 当社財務本部経理部長
2013年 取締役財務本部長
2018年 常務取締役コーポレートスタッフ部門担当兼財務本部長(現任)



取締役
足立 直樹

1962年 凸版印刷(株)入社
2000年 当社取締役(現任)
2010年 凸版印刷(株)代表取締役会長(現任)



取締役
金子 眞吾

1973年 凸版印刷(株)入社
2010年 凸版印刷(株)代表取締役社長(現任)
2018年 当社取締役(現任)

監査役



常勤監査役
今村 眞二

1981年 当社入社
2009年 財務本部長
2013年 (株)ジェイ エスクープ 取締役
2018年 当社常勤監査役(現任)



監査役
佐久間 國雄

1968年 東洋インキ製造(株)入社
2003年 当社監査役(現任)
2010年 凸版印刷(株)社外取締役(現任)
2015年 東洋インキSCホールディングス(株)取締役会長(現任)



取締役
添田 秀樹

1984年 当社入社
2015年 取締役営業統括本部東京事業部副事業部長
2016年 上席執行役員営業統括本部東京事業部長
2017年 取締役営業統括本部本社事業部長
2018年 取締役グローバル事業部長(現任)



取締役
横田 真

1981年 当社入社
2014年 トップラン・フォームズ・セントラルプロダクツ(株)常務取締役
2016年 当社執行役員営業統括本部東日本事業部長
2018年 取締役営業統括本部本社事業部長(現任)



社外取締役
ルディー 和子

1972年 シカゴ大会会計監査室
1980年 タイム・インク タイムライフブック部門ダイレクトマーケティング本部長
1983年 ウイトン・アクトン(有)(現ウイトン・アクトン(株))代表取締役(現任)
2011年 日本ダイレクトマーケティング学会副会長(現任)
2013年 立命館大学大学院経営管理研究科教授
2014年 (株)セブン&アイ・ホールディングス社外監査役(現任)
2015年 当社社外取締役(現任)
2016年 立命館大学大学院経営管理研究科客員教授



社外取締役
天野 秀樹

1976年 アーサーアンダーセン(現有限責任あずさ監査法人)入所
1980年 公認会計士登録
2011年 有限責任あずさ監査法人副理事長(監査統括)
2016年 当社社外取締役(現任)
2017年 花王(株)社外監査役(現任)
オリックス銀行(株)社外取締役(現任)
2018年 味の素(株)社外監査役(現任)



社外監査役
木下 徳明

1966年 公認会計士登録
1987年 日本公認会計士協会常務理事
1993年 朝日監査法人代表社員
2002年 中央大学商学部教授
2010年 当社社外監査役(現任)



社外監査役
尾畑 亜紀子

2000年 弁護士登録(東京弁護士会)
篠崎芳明法律事務所(現篠崎・進士法律事務所)入所
2005年 宇田川・河本・福吉法律事務所(現番町総合法律事務所)入所
2008年 御苑南法律事務所入所
2009年 東京弁護士会紛議調停委員会委員(現任)
2015年 当社社外監査役(現任)
2018年 代官山法律事務所開設

研究開発

基本的な考え方

当社の研究開発の中核を担う中央研究所は、1971年に誕生しました。いち早く新しい技術を取り込み、マイクロカプセル技術を用いた複写伝票用ノーカーボン紙や圧着はがき「POSTEX」など、帳票類に使用される特殊用紙の開発を行ってきました。また、帳票加工技術を応用したフォーム印刷機やプリンターの開発にも取り組むなど、材料と設備・生産技術の両面で研究開発を進めてきました。

コンピュータリゼーションの進展とともに情報伝達的手段も変化しましたが、「情報を核とした製品やソリューションの提供」という創立以来変わることのない考え方のもと、研究開発の領域も従来のペーパーメディアからIT、無線通信技術など新しい領域へと拡大しています。今後も成長戦略のエンジンとなる独自技術の優位性を高め、研究成果を継続的に創出し、イノベーションをリードしていきます。

研究開発の領域

中央研究所はペーパーメディアの研究開発を通じて長年培ってきた材料開発・プロセス開発等のコア技術を駆使し、既存事業の強化と新規事業創出の加速に向けた技術革新に挑んでいます。

既存事業を支える研究開発として、ビジネスフォーム関連技術では、高画質・高機能かつ訴求力のある多様な印刷物を高速連続生産するための用紙開発や設備・生産技術の革新に取り組んでいます。

ICカード、IoT(RFID)関連技術では、スマートフォンなどの通信機能、セキュリティ性の高い新規規格メディアの要求や暗号機能の拡張への対応を、ハードウェア・ソフトウェア体ものと捉えて密に連携した開発を行っています。

また、新規事業を担う新たな研究開発として、マイクロカプセルが持つ、環境の変化や時間の経過によって、内包物を徐々に放出する性質を応用し、持続性や安全性を兼ね備える新しい機能性材料の開発等で、事業領域拡大を目指します。また、プリンテッドエレクトロニクス(PE)関連技術については、当社が持つ特許技術「銀塩インキ」やその印刷プロセス技術を組み合わせ、線幅4 μ mの細線化を実現し、全く新しい電子回路やセンサーへの応用が可能となりました。

さらに、ひと・モノ・環境などあらゆる情報がデジタル化されるIoT(Internet of Things)社会では、用途の多様化などから、フレキシブル性や低消費電力かつ長距離通信、データのより高い秘匿性や可用性が求められており、革新的で統合されたソリューションの実用化に向けた研究開発を加速させています。

研究開発体制と開発プロセス

各事業部門や中央研究所が起案したテーマを採択し、その進捗および成果を一元かつ定期的に管理する体制を構築することによって、よりスピーディーな新製品やサービスの開発および上市と、競争優位性のある技術基盤の確立を促進しています。

中央研究所では、地球環境の保全への取り組みとして、環境マネジメントシステム(EMS)を推進し、研究開発を計画的に実行することにより、社会の環境負荷の低減、環境汚染の予防に努めるとともに、研究員には裁量労働制を採用するなど、多様な働き方の促進も行っています。

オープンイノベーションの取り組み

顧客への新たな価値を提供する「デジタルハイブリッド」の取り組みに迅速に貢献するため、外部の力を活用するオープンイノベーションを推進し、最先端技術の研究開発を効率的に進めています。

ICカードやRFID等の自動認識技術や無線通信技術、インク化や表面処理などの材料開発技術を応用して、国の支援プログラムや大学・各種独立行政法人との共同研究開発へも積極的に参画しています。日本政府が提唱している、世界に先駆けた「超スマート社会」の実現(Society 5.0)に向け、IoT社会に必須である安価で高感度なセンサーデバイスの開発を進めます。国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)の戦略的省エネルギー技術革新プログラムの一つ、「電子タグの開発」に参画し、より高度な物流管理やヘルスケア等の広範な用途での量産化を目指します。また効率的なイノベーションを促すため、スタートアップ・ベンチャー企業ともより良い関係を構築し、新規事業創出の加速を図っていきます。



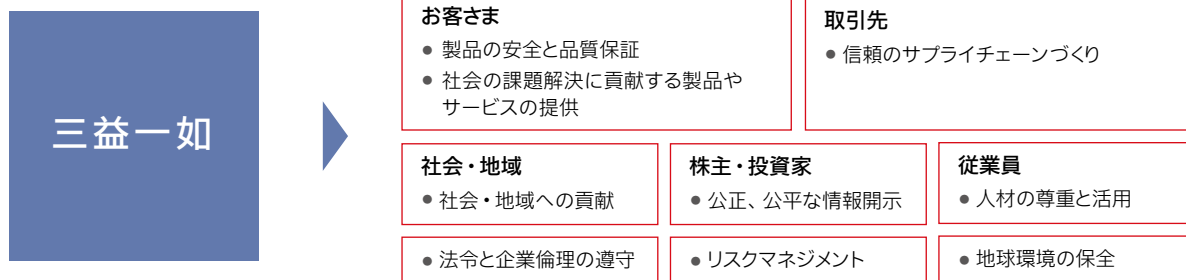
CSR

基本的な考え方

社会、環境、そしてさまざまなステークホルダーと調和しながら企業として持続的に成長するためには、経営信条である「三益一如」の実践こそが重要だと考えます。創立以来、当社を取り巻く環境は大きく変化してきましたが、「三益一如」を基本理念

に、社業を通じ、社会、会社、そして従業員の利益を追求する姿勢に変わりはありません。この経営信条「三益一如」の実践が当社に求められるCSRにつながると考え、今後も常にマルチステークホルダーを意識した企業活動を行っていくことで社会的責任を果たしていきます。

CSR推進テーマ



環境マネジメント方針

当社は地球環境保全についても「三益一如」の経営信条に基づき、「環境に関する基本理念・方針」を制定し、さまざまな活動に取り組んでいます。

CSR調達基準

当社グループでは「トッパンフォームズグループCSR調達ガイドライン」の中で「CSR調達基準」を定め、取引先（原材料・設備・商品調達先および生産・加工委託先）と協働して、CSR調達に取り組んでいます。

「CSR調達基準」は、取引先にその遵守を要請する項目であるとともに、当社グループが遵守すべき基準でもあります。取引先との連携により、CSRへの取り組みをサプライチェーン全体で推進し、互いの企業価値向上を目指しています。取引先にはCSR調達の趣旨をご理解いただき、この基準を尊重していただくことを取引の基本だと考えています。

基本理念

トッパンフォームズは、地球環境の保全が、人類共通の重要課題である事を認識し、企業としての社会的責任を果たすために、適切な施策を全社的に、継続的に展開してまいります。

方針

1. 「環境の確保と社員の意識高揚」
2. 「省資源・省エネルギー・リサイクルの推進」
3. 「法規制の遵守」
4. 「廃棄物の削減・環境汚染の防止」
5. 「エコ商品の開発・販売」
6. 「生物多様性への対応」

詳細なCSR情報はコーポレートサイトで開示しています。

URL <https://www.toppan-f.co.jp/csr/>



財務セクション



常務取締役
コーポレートスタッフ部門担当 兼 財務本部長
福島 啓太郎

32	財務担当役員メッセージ
34	財務レビュー
36	連結貸借対照表
38	連結損益計算書
39	連結包括利益計算書
40	連結株主資本等変動計算書
42	連結キャッシュ・フロー計算書

当統合報告書では、事業ポートフォリオの再編に伴い、新たな事業区分に基づく表記をしています。財務セクション(P32~42)のみ会計上の旧セグメント区分にて報告しています。

収益性の改善と次代の柱の創出

「稼ぐ力」の強化により、企業価値の向上を目指します

強い覚悟をもって市場でのプレゼンス向上を期す

ここ数年、当社を取り巻く事業環境は非常に厳しく、想定を上回る急激なデジタル化の進行は、主力事業の収益面にも影響を及ぼしています。変化の激しい時代、当社は紙とデジタル両方のハンドリング技術、高度な情報セキュリティ技術を大きな強みとし、デジタルハイブリッド戦略を推進して成長軌道への回帰を目指しています。

企業価値の向上に資するため、財務担当役員として注力すべきことは以下の3点です。

1つ目は、成長戦略の実行と構造改革の断行による収益性の改善、2つ目は、事業投資を含めた新事業・新サービスの創出、3つ目は、株主・投資家の皆様との対話の充実です。

(1) 収益性の改善

紙とデジタル両方の商材を有機的に組み合わせた複合的なサービスの拡大により、既存事業における「稼ぐ力」の強化に取り組みます。

一方で、事業ポートフォリオの選択と集中、構造改革を断行します。製造コストおよび販管費の削減により固定費の低減に取り組むとともに、伸ばす事業を明確にし、リスクに見合わない事業の見極めを実行します。また、構造改革においては、労務コストと製造体制の最適化を図るなど、着実に利益が出る体質に収益構造を変えてまいります。

(2) 新事業・新サービスの創出

既存事業の伸長に取り組む一方で、新事業・新サービス創出による事業領域の拡大を目指します。その早期実現に向け、積極的に新たな技術や視座を取り込み、当社の強みと融合することで新たなイノベーションを生み出していきます。創業以来のチャレンジ精神、パイオニア精神を今こそ発揮し、新しいビジネスモデルの創出と確立を推進してまいります。

そのためには、強固な財務体質に裏づけされた積極的な事業投資を進めるとともに、リスクの把握とそれに対する適切な対応を取ることが重要だと認識しています。

(3) 株主・投資家との対話の充実

こうした戦略を進めるにあたっては、ステークホルダーとの信頼関係の構築が何より重要です。当社は、上場以来、海外を含めた株主・投資家の方との積極的なIR活動を行っています。業績が厳しく不透明な今こそ、皆さまへのきめ細かい説明と対話を行い、それにより得られた情報を経営に反映してまいります。

私が目指すのは、社員が自分の会社に誇りを持ってやりたいことを思い切りできる環境を整備し、トップパフォーマンスの市場でのプレゼンスを高めていくことです。それがすなわち企業価値の向上を通して、株主・投資家の皆さまの利益に資するものと考えております。今後も、強い覚悟をもって取り組んでまいります。

財務レビュー

経営成績

2018年3月期の連結売上高は、前期比7.9%減の2,373億円となりました。

売上原価は、売上高の減少に伴い、前期比8.3%減の1,863億円となり、販売費及び一般管理費は、前期比2.5%減の439億円となりました。売上高売上原価率は前期比0.4ポイント低下の78.5%、売上高販管費率は前期比1.0ポイント上昇し、18.5%となりました。

これらの結果、売上総利益は、前期比6.4%減の510億円、営業利益は前期比24.9%減の71億円となり、売上高営業利益率は前期比0.7ポイント低下の3.0%となりました。税金等調整前当期純利益は、前期比25.3%減の73億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比33.9%減の39億円となりました。

なお、1株当たり当期純利益は前期の52.94円に対して34.99円となり、ROEは前期の3.6%から2.3%に、ROAも前期の2.6%から1.7%にそれぞれ低下しました。

セグメント別の概況

■ デジタルハイブリッド事業

売上高は、前期比10.8%減の1,618億円となりました。このうち、データ・プリント・サービス(DPS)では、金融機関を中心に事務通知物の受託が堅調に推移しましたが、一部得意先における数量減や価格ダウンの影響などにより前期から減収となりました。デジタルソリューションは、金融機関向けの文書管理システムの反動減の影響などがあったものの、請求書などの各種帳票を電子通知するサービスや勤怠管理システムの拡販により、前期から増収となりました。ビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)は、金融機関を中心に、法改正に伴う新たな需要の取り込みなどが進みましたが、時限的な給付金関連案件や一部得意

先における大型案件の急速な縮小などの影響により、前期から大幅な減収となりました。ビジネスフォーム(BF)は、企業合併やサービス変更に伴う改訂需要の取り込みが進みましたが、製品仕様の簡素化による単価下落や電子化に伴う需要量の減少の影響などにより、前期から減収となりました。

なお、デジタルソリューションによる収益貢献や製造コストの削減効果はあったものの、BPOやBFの減収などの影響により、デジタルハイブリッド事業の営業利益における収益性は大幅に低下しました。

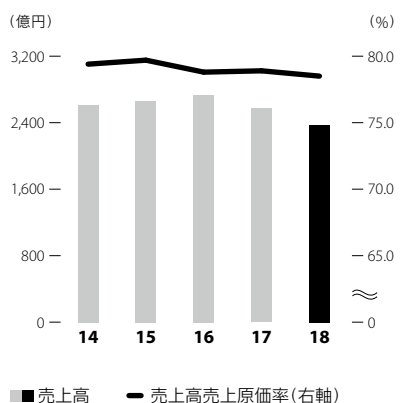
■ ITイノベーション事業

売上高は、前期比1.2%増の270億円となりました。IDカードやポイントカード、医療分野向けICラベルの販売数量が減少した影響などがありましたが、受託範囲の拡大や新規案件の取り込みなどによりシステム運用管理サービスが増収となったほか、電子マネー決済プラットフォーム「シンカクラウド」を中心としたペイメントサービスの展開が本格化し、アミューズメント業界や流通・小売業界などへの導入が進んだことにより、前期からわずかに増収となりました。なお、ペイメントサービスとシステム運用管理サービスの増収などにより、営業利益における収益性は大幅に向上しました。

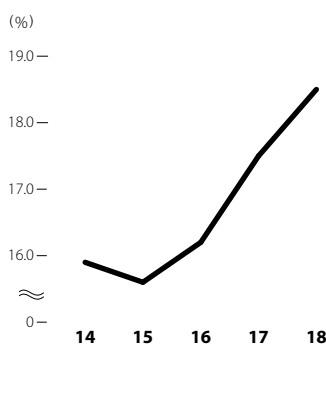
■ ビジネスプロダクト事業

売上高は、前期比0.7%増の319億円となりました。物品管理用高機能ラベルや高機能保冷剤の減少などの影響があったものの、流通業における特注機器の需要拡大などにより、前期並みとなりました。なお、付加価値の高い機器や商品の拡販などにより、営業利益における収益性は大幅に向上しました。

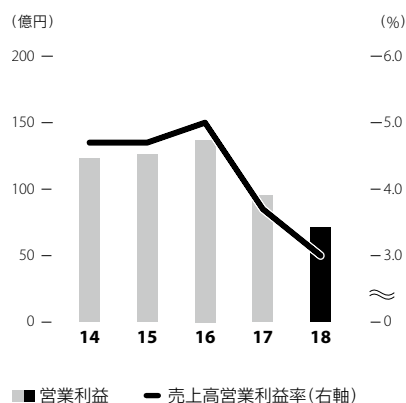
売上高／売上高売上原価率



売上高販管費率



営業利益／売上高営業利益率



■ グローバル事業

売上高は、前期比7.5%減の166億円となりました。製造拠点や設備導入などの受託体制の拡充によるDPSやBPOの堅調な増加、タイにおけるIDカードの受注拡大などがあったものの、香港市場でのコンピュータ関連商品や金融機関向けカードの需要減などの影響により、前期から減収となりました。なお、コンピュータ関連商品の減収の影響はあったものの、付加価値の高いIDカードの増収などにより、営業利益における収益性は大幅に向上しました。

財政状態

資産合計は、受取手形及び売掛金が24億円減少したことなどにより、前期末比16億円減の2,228億円となりました。負債合計は前期末に比べ42億円減少し、509億円となりました。これは主に支払手形及び買掛金が15億円、退職給付に係る負債が24億円減少したことによるものです。

純資産については、利益剰余金が11億円増加したことなどにより、前期末比27億円増の1,719億円となりました。以上の結果、自己資本比率は、前期末の74.4%から76.0%へと増加しています。

また、流動資産は前期末比16億円増の1,261億円、流動負債は前期末比19億円減の475億円となり、運転資本は前期末比35億円増の787億円、流動比率は前期比13.4ポイント増の265.7%となりました。

このように、当社グループは手元流動性を十分に確保しており、当面の設備投資や利益成長が見込める分野への投資および株主還元などは自己資金で賄う予定です。

キャッシュ・フロー

キャッシュ・フローの状況については、営業活動により得られた資金が前期の110億円に対して16億円増加し126億円となりました。これは主に、収入においては減価償却費83億円、税金等調整前当期純利益73億円、支出においては法人税等の支払額又は還付額26億円、仕入債務の増減額15億円によるものです。

投資活動の結果支出した資金は、前期の86億円から39億円減少し47億円となりました。これは主に収入では投資有価証券の売却及び償還による収入34億円、支出では有形固定資産の取得による支出56億円、投資有価証券の取得による支出15億円によるものです。

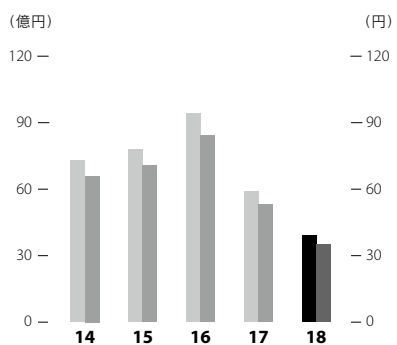
財務活動の結果支出した資金は前期とほぼ同様の29億円となりました。これは主に配当金の支払額28億円によるものです。

以上の結果、2018年3月期末の現金及び現金同等物は、前期末から49億円増加し、639億円となりました。

配当の状況

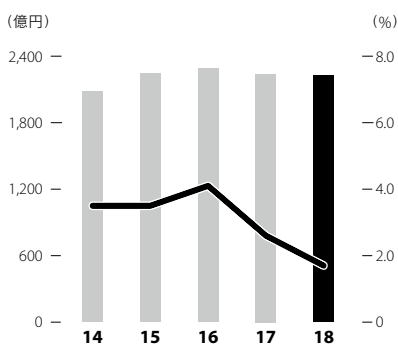
当社グループは企業価値の持続的な向上を目指し、事業展開や事業拡大に必要な研究開発、合理化に向けた設備投資および新規事業開拓のための成長戦略投資に重点的に利益を配分していくことを基本方針としています。株主の皆さまに対する利益還元策については、継続的かつ安定的な配当を基本としています。2018年3月期の年間配当金は1株当たり25円、連結配当性向は71.4%となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益／1株当たり当期純利益



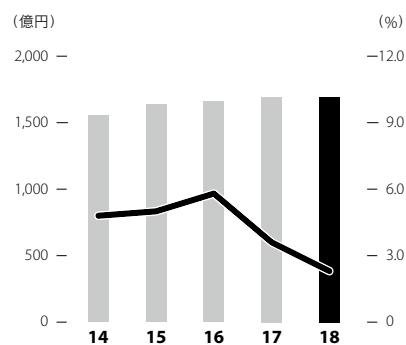
■ 親会社株主に帰属する当期純利益
■ 1株当たり当期純利益(右軸)

総資産／ROA



■ 総資産 ■ ROA(右軸)

純資産／ROE



■ 純資産 ■ ROE(右軸)

連結貸借対照表

トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
2017年および2018年3月31日現在

	(百万円)		(千米ドル)
	2017	2018	2018
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	¥ 58,920	¥ 60,853	\$ 572,783
受取手形及び売掛金	45,746	43,383	408,351
有価証券	402	3,503	32,969
商品及び製品	7,989	7,638	71,890
仕掛品	1,083	1,120	10,544
原材料及び貯蔵品	2,480	2,341	22,035
前払費用	1,753	1,743	16,407
繰延税金資産	2,135	2,152	20,256
その他	4,263	3,593	33,837
貸倒引当金	(227)	(206)	(1,942)
流動資産合計	124,544	126,120	1,187,130
固定資産			
有形固定資産			
建物及び構築物	66,161	67,539	635,720
減価償却累計額及び減損損失累計額	(33,177)	(35,023)	(329,659)
建物及び構築物(純額)	32,984	32,516	306,061
機械装置及び運搬具	78,922	79,391	747,276
減価償却累計額及び減損損失累計額	(69,915)	(70,112)	(659,943)
機械装置及び運搬具(純額)	9,007	9,279	87,333
工具、器具及び備品	16,158	16,353	153,920
減価償却累計額及び減損損失累計額	(12,986)	(14,047)	(132,220)
工具、器具及び備品(純額)	3,172	2,306	21,700
土地	23,298	23,327	219,568
リース資産	556	529	4,980
減価償却累計額	(381)	(382)	(3,593)
リース資産(純額)	175	147	1,387
建設仮勘定	325	357	3,355
有形固定資産合計	68,961	67,932	639,404
無形固定資産			
のれん	670	438	4,127
その他	5,092	4,007	37,717
無形固定資産合計	5,762	4,445	41,844
投資その他の資産			
投資有価証券	19,644	19,484	183,398
長期貸付金	5	4	38
長期前払費用	147	78	735
敷金及び保証金	1,337	1,348	12,684
保険積立金	1,886	1,822	17,148
繰延税金資産	1,578	1,094	10,295
その他	651	618	5,824
貸倒引当金	(158)	(141)	(1,328)
投資その他の資産合計	25,090	24,307	228,794
固定資産合計	99,813	96,684	910,042
資産合計	¥224,357	¥222,804	\$ 2,097,172

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2018年3月31日の為替レートである、1米ドル=106.24円で換算しています。

	(百万円)		(千米ドル)
	2017	2018	2018
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	¥ 18,288	¥ 16,782	\$ 157,967
電子記録債務	12,476	12,428	116,978
短期借入金	161	127	1,193
未払費用	5,375	4,989	46,958
未払法人税等	1,426	1,517	14,276
未払消費税等	827	652	6,140
賞与引当金	4,726	4,764	44,840
役員賞与引当金	60	42	395
資産除去債務	32	-	-
設備関係支払手形	333	447	4,206
営業外電子記録債務	1,508	1,880	17,692
その他	4,139	3,835	36,096
流動負債合計	49,351	47,463	446,741
固定負債			
繰延税金負債	314	511	4,810
退職給付に係る負債	4,331	1,883	17,723
役員退職慰労引当金	168	151	1,419
資産除去債務	820	833	7,840
その他	153	67	632
固定負債合計	5,786	3,445	32,424
負債合計	55,137	50,908	479,165
純資産の部			
株主資本			
資本金	11,750	11,750	110,599
資本剰余金	9,316	9,316	87,688
利益剰余金	148,667	149,776	1,409,790
自己株式	(4,917)	(4,917)	(46,279)
株主資本合計	164,816	165,925	1,561,798
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	2,524	2,948	27,752
為替換算調整勘定	695	812	7,641
退職給付に係る調整累計額	(1,075)	(411)	(3,868)
その他の包括利益累計額合計	2,144	3,349	31,525
非支配株主持分	2,260	2,622	24,684
純資産合計	169,220	171,896	1,618,007
負債純資産合計	¥224,357	¥222,804	\$2,097,172

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2018年3月31日の為替レートである、1米ドル=106.24円で換算しています。

連結損益計算書

トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
2017年および2018年3月31日終了年度

	(百万円)		(千米ドル)
	2017	2018	2018
売上高	¥257,734	¥237,317	\$2,233,787
売上原価	203,276	186,342	1,753,969
売上総利益	54,458	50,975	479,818
販売費及び一般管理費	44,983	43,861	412,851
営業利益	9,475	7,114	66,967
営業外収益			
受取利息	71	121	1,142
受取配当金	273	283	2,664
為替差益	-	36	342
持分法による投資利益	7	5	46
補助金収入	150	87	823
受取保険金	182	28	263
その他	207	340	3,204
営業外収益合計	890	900	8,484
営業外費用			
為替差損	46	-	-
保険解約損	69	77	720
賃貸費用	45	44	413
損害賠償金	86	154	1,454
その他	53	136	1,283
営業外費用合計	299	411	3,870
経常利益	10,066	7,603	71,581
特別利益			
投資有価証券売却益	110	1,392	13,102
その他	87	58	545
特別利益合計	197	1,450	13,647
特別損失			
固定資産除却損	128	86	806
投資有価証券評価損	3	29	276
投資有価証券売却損	9	45	428
事業所移転費用	181	45	427
減損損失	-	1,235	11,626
子会社整理損	-	252	2,376
災害による損失	130	-	-
その他	86	94	887
特別損失合計	537	1,786	16,826
税金等調整前当期純利益	9,726	7,267	68,402
法人税、住民税及び事業税	2,984	2,825	26,592
法人税等調整額	692	80	753
法人税等合計	3,676	2,905	27,345
当期純利益	6,050	4,362	41,057
非支配株主に帰属する当期純利益	173	478	4,497
親会社株主に帰属する当期純利益	¥ 5,877	¥ 3,884	\$ 36,560

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2018年3月31日の為替レートである、1米ドル=106.24円で換算しています。

連結包括利益計算書

トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
2017年および2018年3月31日終了年度

	(百万円)		(千米ドル)
	2017	2018	2018
当期純利益	¥6,050	¥4,362	\$41,057
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	375	425	4,001
為替換算調整勘定	(505)	50	471
退職給付に係る調整額	21	664	6,250
持分法適用会社に対する持分相当額	14	(32)	(298)
その他の包括利益合計	(95)	1,107	10,424
包括利益	¥5,955	¥5,469	\$51,481
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	5,937	5,089	47,905
非支配株主に係る包括利益	18	380	3,576

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2018年3月31日の為替レートである、1米ドル=106.24円で換算しています。

連結株主資本等変動計算書

トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
2017年および2018年3月31日終了年度

	(百万円)		(千米ドル)
	2017	2018	2018
株主資本			
資本金			
当期首残高	¥ 11,750	¥ 11,750	\$ 110,599
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	11,750	11,750	110,599
当期変動額			
当期変動額合計	-	-	-
当期末残高	11,750	11,750	110,599
資本剰余金			
当期首残高	9,270	9,316	87,688
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	9,270	9,316	87,688
当期変動額			
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動	46	-	-
当期変動額合計	46	-	-
当期末残高	9,316	9,316	87,688
利益剰余金			
当期首残高	145,545	148,667	1,399,349
会計方針の変更による累積的影響額	20	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	145,565	148,667	1,399,349
当期変動額			
剰余金の配当	(2,775)	(2,775)	(26,119)
親会社株主に帰属する当期純利益	5,877	3,884	36,560
当期変動額合計	3,102	1,109	10,441
当期末残高	148,667	149,776	1,409,790
自己株式			
当期首残高	(4,917)	(4,917)	(46,279)
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	(4,917)	(4,917)	(46,279)
当期変動額			
自己株式の取得	0	-	-
当期変動額合計	0	-	-
当期末残高	(4,917)	(4,917)	(46,279)
株主資本合計			
当期首残高	161,648	164,816	1,551,357
会計方針の変更による累積的影響額	20	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	161,668	164,816	1,551,357
当期変動額			
剰余金の配当	(2,775)	(2,775)	(26,119)
親会社株主に帰属する当期純利益	5,877	3,884	36,560
自己株式の取得	0	-	-
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動	46	-	-
当期変動額合計	3,148	1,109	10,441
当期末残高	¥164,816	¥165,925	\$1,561,798

	(百万円)		(千米ドル)
	2017	2018	2018
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金			
当期首残高	¥ 2,152	¥ 2,524	\$ 23,757
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	2,152	2,524	23,757
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	372	424	3,995
当期変動額合計	372	424	3,995
当期末残高	2,524	2,948	27,752
為替換算調整勘定			
当期首残高	1,028	695	6,542
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	1,028	695	6,542
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	(333)	117	1,099
当期変動額合計	(333)	117	1,099
当期末残高	695	812	7,641
退職給付に係る調整累計額			
当期首残高	(1,096)	(1,075)	(10,118)
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	(1,096)	(1,075)	(10,118)
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	21	664	6,250
当期変動額合計	21	664	6,250
当期末残高	(1,075)	(411)	(3,868)
その他の包括利益累計額合計			
当期首残高	2,084	2,144	20,181
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	2,084	2,144	20,181
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	60	1,205	11,344
当期変動額合計	60	1,205	11,344
当期末残高	2,144	3,349	31,525
非支配株主持分			
当期首残高	2,053	2,260	21,276
会計方針の変更による累積的影響額	-	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	2,053	2,260	21,276
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	207	362	3,408
当期変動額合計	207	362	3,408
当期末残高	2,260	2,622	24,684
純資産合計			
当期首残高	165,785	169,220	1,592,814
会計方針の変更による累積的影響額	20	-	-
会計方針の変更を反映した当期首残高	165,805	169,220	1,592,814
当期変動額			
剰余金の配当	(2,775)	(2,775)	(26,119)
親会社株主に帰属する当期純利益	5,877	3,884	36,560
自己株式の取得	0	-	-
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動	46	-	-
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	267	1,567	14,752
当期変動額合計	3,415	2,676	25,193
当期末残高	¥169,220	¥171,896	\$1,618,007

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2018年3月31日の為替レートである、1米ドル=106.24円で換算しています。

連結キャッシュ・フロー計算書

トッパン・フォームズ株式会社および連結子会社
2017年および2018年3月31日終了年度

	(百万円)		(千米ドル)
	2017	2018	2018
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	¥ 9,726	¥ 7,267	\$ 68,402
減価償却費	8,999	8,334	78,448
減損損失	-	1,235	11,626
子会社整理損	-	252	2,376
のれん償却額	215	211	1,984
固定資産除却損	128	86	806
投資有価証券売却損益(利益)	(100)	(1,347)	(12,674)
貸倒引当金の増減額(減少)	(153)	(34)	(318)
退職給付に係る負債の増減額(減少)	(1,081)	(1,368)	(12,874)
役員賞与引当金の増減額(減少)	(4)	(18)	(169)
賞与引当金の増減額(減少)	(319)	40	381
受取利息及び受取配当金	(344)	(404)	(3,806)
支払利息	6	4	40
保険返戻金	(55)	(34)	(319)
持分法による投資損益(利益)	(7)	(5)	(46)
売上債権の増減額(増加)	3,827	2,314	21,784
たな卸資産の増減額(増加)	16	417	3,929
仕入債務の増減額(減少)	(2,902)	(1,509)	(14,202)
未払又は未収消費税等の増減額	(405)	(175)	(1,647)
その他	(1,387)	(426)	(4,039)
小計	16,160	14,840	139,682
利息及び配当金の受取額	369	391	3,683
利息の支払額	(6)	(4)	(40)
法人税等の支払額又は還付額(支払)	(5,565)	(2,644)	(24,888)
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,958	12,583	118,437
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の預入による支出	(53)	-	-
定期預金の払戻による収入	106	-	-
有価証券の取得による支出	(500)	(3,000)	(28,238)
有価証券の売却による収入	500	3,000	28,238
有形固定資産の取得による支出	(6,393)	(5,552)	(52,255)
有形固定資産の売却による収入	7	13	124
投資有価証券の取得による支出	(4,502)	(1,477)	(13,905)
投資有価証券の売却及び償還による収入	3,060	3,438	32,365
その他の支出	(2,005)	(1,982)	(18,659)
その他の収入	1,164	878	8,264
投資活動によるキャッシュ・フロー	(8,616)	(4,682)	(44,066)
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の純増減額(減少)	-	(42)	(398)
ファイナンス・リース債務の返済による支出	(73)	(65)	(614)
配当金の支払額	(2,775)	(2,775)	(26,119)
非支配株主への配当金の支払額	(24)	(15)	(142)
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の売却による収入	50	-	-
その他	0	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(2,822)	(2,897)	(27,273)
現金及び現金同等物に係る換算差額	(94)	(71)	(666)
現金及び現金同等物の増減額(減少)	(574)	4,933	46,432
現金及び現金同等物の期首残高	59,494	58,920	554,589
現金及び現金同等物の期末残高	¥58,920	¥63,853	\$601,021

(注) この冊子に掲載されている連結財務諸表は、監査済英文財務諸表を和訳したものです。
米ドル金額は、便宜上、2018年3月31日の為替レートである、1米ドル=106.24円で換算しています。

会社情報

2018年3月31日現在

会社名:

トッパン・フォームズ株式会社

資本金:

117億5,000万円

本社所在地:

東京都港区東新橋一丁目7番3号

従業員数:

1,910名(単体)

10,661名(連結)

設立:

1955年5月

主要子会社および持分法適用会社

2018年3月31日現在

名称	住所	主要な事業の内容	出資金 (千円)	議決権の所有割合 (%)
トッパン・フォームズ・セントラルプロダクツ株式会社	東京都八王子市	ビジネスフォームの製造	100,000	100.0
トッパン・フォームズ東海株式会社	静岡県浜松市	ビジネスフォームの製造	100,000	100.0
トッパン・フォームズ・オペレーション株式会社	東京都港区	コンピュータの運用・管理、プログラムの開発	100,000	100.0
トッパン・フォームズ・サービス株式会社	埼玉県所沢市	製品の配送および保管	50,000	100.0
トッパン・フォームズ関西株式会社	大阪府三島郡	ビジネスフォームの製造	50,000	100.0
トッパン・フォームズ西日本株式会社	熊本県玉名市	ビジネスフォームの製造	30,000	100.0
株式会社トスコ	岡山県岡山市	ソフトウェアの開発	100,000	69.7
TFペイメントサービス株式会社	東京都新宿区	インターネットを利用した情報処理サービス・決済処理業務	810,000	80.5
株式会社ジェイ エスキューブ	東京都江東区	ドキュメントアウトソーシング事業、機器ソリューション事業およびスタッフサービス事業	100,000	100.0
トッパン・フォームズ(香港)社	中国・香港	ビジネスフォームの製造および販売	94,000 千香港ドル	100.0*
トッパン・フォームズ(シンガポール)社	シンガポール	機器部品の販売ならびにビジネスフォームの製造および販売	1,226 千シンガポールドル	100.0*
データ・プロダクツ・トッパン・フォームズ社	タイ	ビジネスフォームの製造ならびにカードの製造・発行	133,650 千タイバーツ	48.0*

・連結子会社数：20社

・持分法適用会社数：3社

(注) 1. *印は当社の子会社が所有する株式を含んだ比率となります。

2. データ・プロダクツ・トッパン・フォームズ社につきましては、当社の議決権比率は48.0%ですが、過半数の取締役を当社が指名するため、支配力基準により連結対象子会社となります。

3. 2017年4月1日を効力発生日として、株式会社ジェイ エスキューブを吸収合併存続会社、テクノ・トッパン・フォームズ株式会社を吸収合併消滅会社とする吸収合併を行いました。

4. 2017年4月1日を効力発生日として、トッパン・フォームズ関西株式会社を吸収合併存続会社、山陽トッパン・フォームズ株式会社を吸収合併消滅会社とする吸収合併を行いました。

株式情報

2018年3月31日現在

上場金融商品取引所:

東京証券取引所

証券コード:

7862

事業年度:

毎年4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会:

毎年6月

発行可能株式数:

400,000,000株

発行済株式数:

115,000,000株

単元株式数:

100株

会計監査人:

PwCあらた有限責任監査法人

株主名簿管理人:

三菱UFJ信託銀行株式会社
東京都千代田区丸の内一丁目4番5号

株主数:

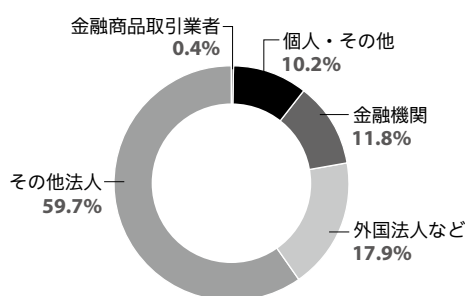
6,369名

大株主の状況

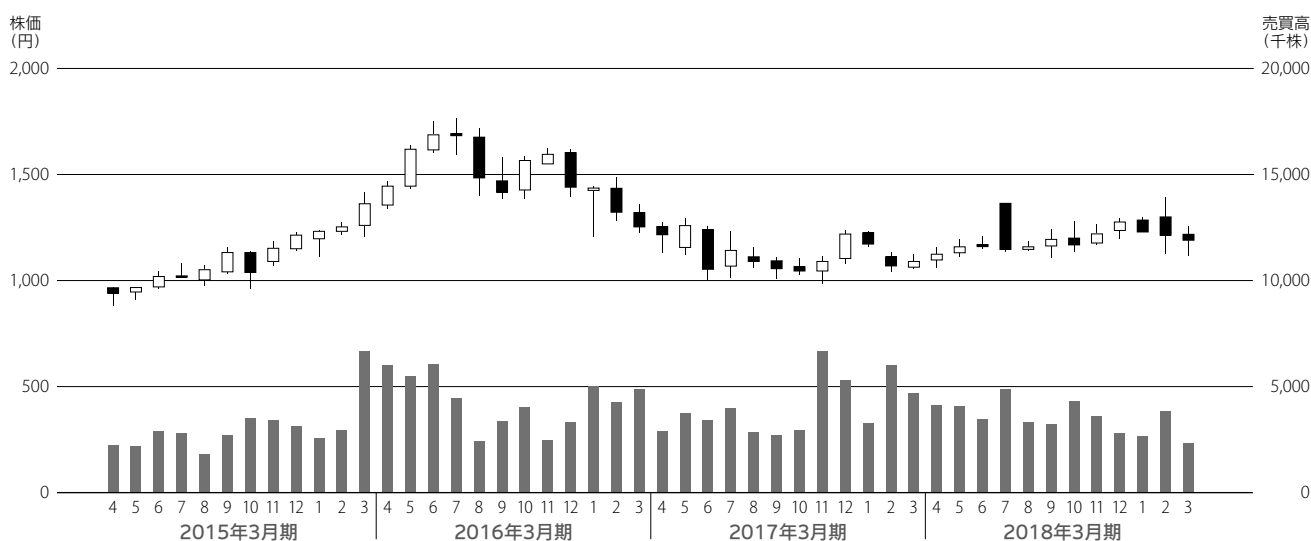
株主名	株式数(千株)	持株比率(%)
凸版印刷株式会社	67,419	60.7
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	6,080	5.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	3,974	3.6
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/HENDERSON HHF SICAV	2,071	1.9
トッパンフォームズグループ従業員持株会	2,021	1.8
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT	1,499	1.4
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	1,405	1.3
GOVERNMENT OF NORWAY	1,307	1.2
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	1,294	1.2
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE NVI01	971	0.9

(注) 当社は自己株式4,003千株を保有しておりますが、上記の表から除外しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況



株価推移



編集方針

「トッパンフォームズ 統合報告書2018」は、株主・投資家をはじめ幅広いステークホルダーの皆さまと信頼関係を構築していくためのコミュニケーションツールとして制作したものです。当社の経営成績や営業概況をご報告するだけでなく、印刷や情報管理、コミュニケーションの分野で築いてきた当社の優位性や、新領域への新たな挑戦に対する理解を深めていただくことを目指しています。

財務情報およびESG(環境、社会、ガバナンス)情報を統合してご紹介することで、当社の長期的価値創造についての取り組みを、ステークホルダーの皆さまにご理解いただければ幸いです。

トッパン・フォームズ株式会社

〒105-8311 東京都港区東新橋1-7-3

<https://www.toppan-f.co.jp/>

お問い合わせ

経営企画本部広報部 TEL(03)6253-5730(代表)

※本冊子記載の製品名などは、各社の登録商標あるいは商標です。

みんなの文字®

この制作物は、みんなの文字を使用しています。みんなの文字は、UCDAが認証したフォントです。

